

AR65

Wingspan Business Reference Library
University of Alberta
1-28 Business Building
Edmonton, Alberta T6G 2R5



Bellman's Inc.

• ANNUAL REPORT 2000 •

HIGHLIGHTS

- Rothmans Inc.'s operating company, Rothmans, Benson & Hedges Inc. ("RBH"), generated record net income of \$112.8 million for the year, excluding one-time redundancy costs associated with a significant reduction in the salaried complement. This represents an increase of 5.4% from the \$107.0 million net income generated last fiscal year.
- A secondary offering by British American Tobacco p.l.c. ("BAT") transformed Rothmans Inc. from a foreign-controlled company into a widely held Canadian public company. Rothmans stock was split six for one in February 2000.
- RBH increased its share of the domestic fine cut segment of the market to a commanding 54% of total industry sales – a leadership position.
- Growth in fine cut products more than offset a decline in cigarette share, resulting in a modest increase in RBH's share of the total composite market to 22%.
- RBH dramatically reshaped its marketing strategy to focus on a limited number of brand franchises which offer promising growth potential.
- A major, company-wide cost reduction program was implemented, resulting in a reduction of 126 salaried employees and cost savings of \$9.5 million annually.
- RBH developed new management and employee incentive programs to ensure that interests of personnel are closely aligned with those of shareholders.

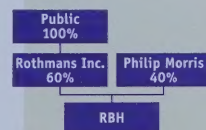
Year ended March 31 (in thousands of dollars)		2000	1999	1998
Income Statement	Sales, net of excise duty and taxes	\$ 533,219	\$ 532,883	\$ 522,063
	Earnings	63,457	64,555	67,564
Financial Position	Total assets	\$ 381,961	\$ 349,502	\$ 392,887
	Shareholders' equity	167,303	136,910	199,101
Per Common Share (\$)	Earnings	\$ 1.92	\$ 1.95	\$ 2.04
	Dividends paid	1.00	3.83*	1.00
	Shareholders' equity	5.06	4.14	6.02
Ratios	Return on average total capital employed	49.4%	57.2%	59.1%
	Return on average shareholders' equity	41.7%	38.4%	37.2%
	Working capital ratio	2.2	2.0	2.8

* includes special dividend of \$2.83 per common share in September 1998

Corporate Profile

Rothmans Inc. is a widely held Canadian public company with common shares traded on the Toronto Stock Exchange under the stock symbol ROC.

To meet Canadian Competition Tribunal requirements associated with the British American Tobacco merger with Rothmans International, BAT divested its 71.2% interest in Rothmans Inc. through a secondary offering completed on February 11, 2000.



The Company's 60%-owned subsidiary, Rothmans, Benson & Hedges Inc. ("RBH"), manufactures and distributes a full range of quality tobacco products for Canadians. FTR Holding S.A. of Switzerland, an affiliate of Philip Morris Incorporated, continues to own the remaining 40% of RBH.

Message from the Chairman

■ Under our rules I must retire as Chairman of the Board of your Company in July of the year 2000, and I do so with considerable regret. During my business career I have sat on a number of Boards of public corporations, and I have never served with a finer group than the Rothmans organization. This includes the Board, management, and employees at all levels.

In spite of my regret at leaving, I am very pleased to announce that my successor will be Joe Heffernan, who we intend will become the Chairman of the Board of your Company, as well as of the operating company, Rothmans, Benson & Hedges Inc., immediately following our Annual General Meeting this year. Joe has had a long and distinguished career at various levels of management within the company since 1977, culminating in his assuming the presidency in 1989. As Chairman, I have particularly enjoyed working with Joe. His leadership as President was outstanding. He decided in 1998 that a change of leadership was appropriate due to the demands of his international responsibilities. Once again he showed his commitment to the company by setting about finding his successor, and he did so in the person of John Barnett, who became President and CEO of RBH in November 1998 and President and CEO of Rothmans Inc. in June 1999. In very short order, John proved the wisdom of Joe's choice in the new initiatives he has undertaken almost from the very beginning.



Pictured from left to right
Joe Heffernan
John Barnett
The Hon. William M. Kelly

No Board can do its job effectively unless it is fully informed by management on where they wish to take the Company, and how they intend to get there. The relationship between your Board and management has always been of the highest order. The thoroughness and clarity with which the Board has been kept informed has resulted in a Board that has a clear understanding of this business. The Board has followed a pattern of getting to know not only the members of the management team, but has also followed the practice of hearing from and about the young men and women who are 'coming along', and who represent the potential for the next generation of senior executives.

The present Board knows the value of having a strong team in place, and supporting that management team in every way possible, and has never lost sight of its obligation to the shareholders.

That is where we are, and I want to assure shareholders that their Company is in very good hands.

The Hon. William M. Kelly
Chairman of the Board
1985 - 2000

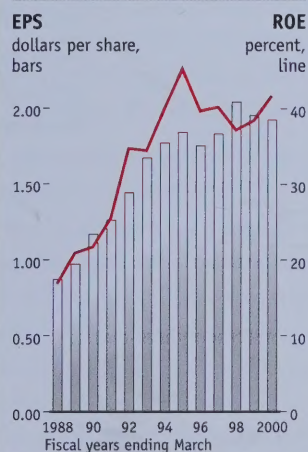
To Our Shareholders

- Fiscal 2000 was a landmark year for Rothmans Inc. Your Company is now Canadian-owned, widely held, and a much more liquid investment. More investors now have the opportunity to benefit from our brand portfolio, impressive track record of financial performance, and superior long-term shareholder returns.

The transformation of Rothmans goes far beyond the structural changes surrounding the divestiture of British American Tobacco's 71.2% stake in Rothmans Inc. and the subsequent secondary offering of common shares. At every level of our organization we have begun to change the way we think, and the way we intend to manage the business. Our independence provides us with the flexibility to pursue our strategies with clear focus. We intend to be a more responsive public company, committed to creating long-term shareholder value, and fully attuned to the needs of our shareholders. The greatly expanded information for shareholders presented in this annual report should help confirm this intention.

While embracing these significant corporate changes, important operational and financial objectives were achieved by RBH during the year. A trend of gradual slightly declining composite market share was halted by RBH in fiscal 2000, and share of the composite market was increased moderately from 21.9% to 22.0%, close to the level achieved in 1995. This improved result is a reflection of a shift in brand priorities, and is supported by RBH's new marketing initiatives and fine cut product development. The pre-tax profit target of \$187.7 million, excluding one-time redundancy costs, was exceeded during the fiscal year. Including this one-time charge, net earnings for the year were \$106.7 million compared with \$107.0 million in fiscal 1999. Revenues increased to \$533.2 million. Rothmans continued to generate strong cash flow during the year. Cash and short-term investments at March 31, 2000 amounted to \$61.7 million. Dividends of \$1.00 per share were paid out during fiscal 2000.

Rothmans Inc. continues to generate strong profitability and returns.



In the twelve years since the formation of RBH, earnings per share have grown at a compound annual rate of 6.8%. Return on equity has averaged 33.6% over the period, 40.4% over the past six years.

To Our Shareholders

Industry and Regulatory Environment > Rothmans Inc., now Canada's only publicly traded company with interests exclusively in the tobacco industry, operates in a unique environment that offers both opportunities and challenges.

Opportunities arise from a sizeable and relatively stable market. About six million Canadians over 19 – approximately one in four adults – smoke. This market is shared with two competitors and new entrants are not expected, in large part because of the Canadian regulatory environment.

A unique environment that offers both opportunities and challenges

This environment also creates RBH's most significant challenge. We face some of the most stringent restrictions in the world on the sale and promotion of tobacco products. After successfully challenging previous tobacco products legislation, the industry is now challenging the constitutional validity of the current federal legislation, the 1997 Tobacco Act. While the legislation unfairly restricts RBH's marketing efforts, RBH will continue to adapt to regulatory changes in its quest to successfully strengthen its competitiveness. Although industry volumes will most likely maintain their modest decline trend during the next few years, we expect revenue increases that, combined with solid cost containment, will result in higher margins and income.

Strategies for growth >

RBH is committed to building on its position as a strong competitor in the tobacco industry. To accomplish this, three key objectives have been identified:

- Increase market share by switching adult smokers to RBH's leading brands.
- Become even more profitable through cost reduction and increased productivity.
- Maximize long-term shareholder value.

RBH will address this opportunity by redeploying marketing resources behind key brands that have the best potential for growth nationally and in specific regions of the country. In particular, RBH will focus on attracting adult smokers who are less loyal to a specific brand. Already RBH has begun new marketing initiatives designed to increase our share of switchers, through actions such as gaining exclusive distribution rights in selected bars and nightclubs. RBH will also continue sponsorships – particularly of

“Continued focus will be placed on becoming even more profitable”

First, RBH will increase its market share. As a responsible tobacco company, RBH believes in providing superior products only to adults who have made the decision to smoke. We recognize that RBH's current 22% share of this market, while strong, leaves considerable room for growth and development.

high profile events such as the Benson & Hedges Symphony of Fire and Benson & Hedges World Film Festival.

Second, continued focus will be placed on becoming even more profitable. RBH is in a position to make modest price increases without affecting buying patterns. While the ability to increase profitability will largely depend on RBH's ability to gain volume through market share gains, RBH is also increasing profitability through careful

To Our Shareholders

cost reductions. RBH has already absorbed the costs of modernizing both of its manufacturing plants, and we are now in a position to realize the resulting benefits for many years. RBH has also reduced staffing levels to further contribute to lower annual operating costs and will continue to look for additional opportunities to reduce costs, reflecting commitment to being cost competitive and to increasing productivity across the country.

those of our shareholders. In fiscal 2000, the Board of Directors approved a share buyback program that allows the re-purchase of Rothmans shares whenever we believe that re-purchase provides the best use of surplus cash.

We will also consider acquisitions that are accretive transactions within the tobacco industry.

"We are dedicated to maximizing long-term shareholder value"

The first two objectives contribute to achieving the third, and most important: We are dedicated to maximizing long-term shareholder value. Share price growth and an attractive dividend are key components of shareholder value. As well, shareholders will be asked to approve an incentive program that more directly aligns management's interests with

Outlook > We are truly excited about the opportunities before us. We are realistic, too, as we recognize the challenges that face our industry. Nevertheless, we believe that RBH's brand portfolio and marketing expertise will allow RBH to capture an increasingly greater share of the existing market. RBH's solid, if modest, brand share relative to its main competition means there is considerable potential for growth driven by consumer switching.

We are convinced that RBH's strategic plan, well-executed by a strong and talented management team, will lead to increased market share, increased profits, and the realization of long-term shareholder value. We are confident about the future of your Company.

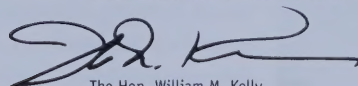
In closing, we would like to thank our Board of Directors for their guidance through the major change that has been the hallmark of this past year. We are delighted to welcome to the Board

"We are confident about the future of your Company"

Alan Hodge and the benefit of his extensive experience. On behalf of the Board, we extend our most sincere thanks to all employees for their continued dedicated efforts during this eventful year.



John R. Barnett
President and Chief Executive Officer



The Hon. William M. Kelly
Chairman of the Board

Management Team

■ *RBH's senior executive team brings a wealth and depth of business experience to their management responsibilities, with combined experience in the tobacco industry which totals 187 years.*



John R. Barnett President & Chief Executive Officer

(appointed 1998, born 1944) > Mr. Barnett joined RBH as President & CEO in 1998 and was appointed President & CEO of Rothmans Inc. in 1999. He was President & CEO of Molson Breweries from 1995 to 1998 and was President & CEO of Molson Breweries U.S.A. Inc. from 1989 to 1995. Prior to 1988, Mr. Barnett held several senior positions with Carling O'Keefe. He is a member of the Institute of Chartered Accountants in London, England, and the Canadian Institute of Chartered Accountants.



John E. Broen Vice President Corporate Affairs & Secretary

(appointed 1990, born 1938) > Mr. Broen joined Benson & Hedges (Canada) Inc. in 1967, advancing to Executive VP in 1972. He was Vice President of Philip Morris Asia-Pacific Inc. from 1975 to 1977, and President of Benson & Hedges from 1977 to 1978. He joined RBH in 1978 where he has held a number of VP positions leading to his present position. Mr. Broen has an MBA from the University of Western Ontario and a degree in Civil Engineering from the University of Alberta.



Robert J. Carew Executive Vice President Corporate & Legal Affairs

(appointed 1999, born 1944) > Mr. Carew has served as director of RBH since 1990 and of Rothmans Inc. since 1991. Prior to his executive appointment to RBH in 1999, Mr. Carew was a Partner with Smith Lyons, Barristers & Solicitors from 1978 to 1999. He has a Bachelor of Commerce and LL.B. from Queens University and an LL.M. from Harvard University. Mr. Carew was called to the Ontario Bar in 1973.



Warren H. Finlay Vice President Operations, Leaf and Research & Development

(appointed 2000, born 1950) > Mr. Finlay joined Rothmans in 1973 with responsibilities in Quality Assurance and Process Control. He has held several senior positions with the company, and was appointed Vice President Operations in 1988. Previously, Mr. Finlay held positions with Domtar Packaging and Ontario Hydro. He has an MBA from the University of Toronto and a degree in Industrial Engineering from Ryerson Polytechnic Institute.



Ronald F. Funk Vice President Sales

(appointed 1994, born 1956) > Mr. Funk joined Rothmans in 1979 as a sales representative and rose through the sales department to become National Sales Director in 1990. He has a Business Administration Diploma from Sheridan College, majoring in Sales and Marketing.



Dennis W. Robertson Vice President Finance & Administration

(appointed 1986, born 1943) > Mr. Robertson joined Benson & Hedges (Canada) Inc. in 1969, advancing to Corporate Controller in 1978 and Vice President Finance in 1982. Mr. Robertson assumed Chief Financial Officer responsibilities for Rothmans Inc. in 1987 and has been a Director of Rothmans Inc. since 1990. Mr. Robertson has a Bachelor of Commerce degree from Sir George Williams University and obtained his CMA Designation at Concordia University.



Franco A. Salituro Vice President Marketing Core Products

(appointed 1999, born 1968) > Mr. Salituro joined RBH as Director of Strategic Planning & Market Research in 1997, and was appointed Director Marketing Core Products in 1999. Mr. Salituro was a management consultant with Bain & Company from 1995 to 1997, and a Process and Cost Engineer with IBM from 1991 to 1993. He has an Industrial Engineering degree from the University of Toronto and an MBA from the Harvard Business School.



Jean-Pierre Suys Vice President Human Resources

(appointed 1986, born 1943) > Mr. Suys joined Benson & Hedges (Canada) Inc. as Director of Personnel and Industrial Relations in 1976. Mr. Suys held positions with Kruger Pulp & Paper Ltd. from 1974 to 1976. He has a Master of Industrial Relations degree and a Bachelor of Sociology degree from the University of Montreal.



Robert Verrall General Manager Tobacco Products Division

(appointed 2000, born 1941) > Mr. Verrall joined Rothmans in 1960 and has held several positions during his 40 years with the company. He was appointed Advertising Manager in 1970, and in 1973 became responsible for all national advertising, merchandising and promotions. He became National Marketing Director for RBH in 1989 and has managed RBH's Tobacco Products Division since 1990.

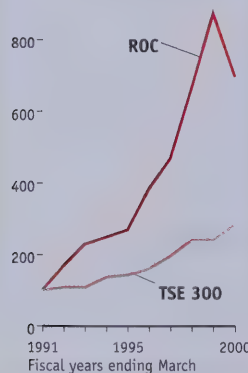
Strategy

■ Rothmans Inc. has a very impressive track record of financial performance and superior long-term shareholder returns. To continue to increase shareholder value, the operating company, RBH must accomplish two objectives; increase market share and contain costs. While they present challenges to the management team – given the current position in the mature tobacco industry, government constraints on its ability to communicate with its customers and the fact that many cost saving opportunities have already been realized – RBH is committed to meeting these objectives.

Market Position > RBH offers a range of well known brands that have built real equity with consumers. Combined, our brands command over 17% of the domestic cigarette market. However, this total share is divided among 10 brand franchises, and these brands individually have relatively small market shares. A number of our brands have aging consumer profiles and declining share trends.

Rothmans Inc. has generated substantial shareholder returns.

Total Returns
fiscal year averages, 1990/91 = 100



Rothmans has returned a total of 697% over the past decade, outperforming the TSE 300 index – which posted a return of 285% – by a factor of 2.4.

By contrast, RBH's major competitor has over 70% of the cigarette market, and its two major brands alone account for approximately 60% of total industry sales.

The regulatory environment, which effectively bans tobacco product advertising, increases the difficulty of convincing smokers to switch to RBH brands and of launching new products to increase market share.

Nevertheless, RBH remains a significant competitor in a non-cyclical industry which offers attractive fundamentals: relatively stable consumer demand, significant barriers to new competition and high margins.

Cost Containment > RBH was formed in 1986 as a result of the amalgamation of Rothmans of Pall Mall Limited and Benson & Hedges (Canada) Inc. The merger of these two Canadian manufacturers, combined with declining industry volumes,

resulted in the decision to consolidate three manufacturing facilities into the Brampton, Ontario and Quebec City plants, as well as to eliminate duplication in marketing, sales and administrative support functions.

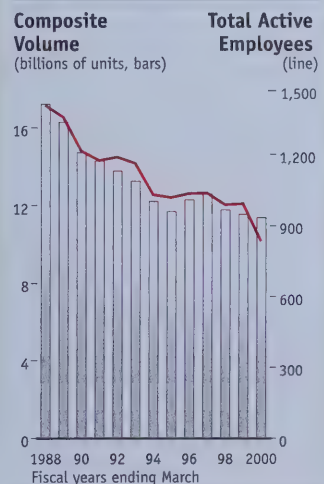
The result was a significant reduction in the number of employees and substantial ongoing cost savings. Cost saving efforts have continued throughout the 1990s, reducing RBH's total complement to considerably less than 50% of the pre-merger total.

Further cost reductions will be tougher to realize, and will require creativity, sound management and a clear focus on the objective of maximizing shareholder value. Management is determined to achieve further gains in this area, as demonstrated by the recent substantial reduction in salaried staff.

Management is confident in its ability to successfully address the issues and challenges facing RBH. The following pages outline some of the major strategies and programs which are being implemented to increase market share, profitability and shareholder value.

Overall Strategy > Focus is essential to RBH's objective of increasing market share. Focus is the central theme that now drives virtually all strategic and tactical decisions: Focus of resources, of initiatives and of talent to avoid fragmenting RBH's efforts. RBH's focus is now on core brands, key customers and creative marketing initiatives. This focus drives operating strategies throughout the company.

Recent early retirements and terminations have restored balance between RBH's complement and sales volume declines.



During the past year, RBH eliminated 126 salaried and 20 hourly positions. Redundancy costs of \$10.7 million were charged to operations in 1999/00. This dramatic program was undertaken to bring the productivity of our salaried workforce into line with business volume and to reduce future operating costs.

Strategy

Marketing > As with any successful consumer goods business, marketing is vital to RBH. Because the tobacco industry is so constrained by regulation, over the past several years efforts have been concentrated on building sales force relationships with retailers, sponsorships, and innovations in products and packaging. During this period RBH's aggregate market share has been relatively stable, although some cigarette brands have declined for a number of years.

RBH's portfolio is currently skewed towards older adult smokers. To capture a larger share of adult smokers, the management team is focusing its efforts on those adult smokers with a higher propensity to switch.

RBH will also focus on key brand franchises which show promising potential to increase their market share. RBH will focus on the most effective ways to provide products to adult consumers. And focus will be placed on smarter marketing and developing new products that satisfy identified consumer needs.

RBH has begun to redeploy our marketing resources behind a smaller number of key brands which have the best potential for growth. RBH's priority brand is now Benson & Hedges nation-wide. Regionally, Belvedere has already built a significant share in Atlantic Canada. Canadian Classics is growing in the West, and Craven A is RBH's

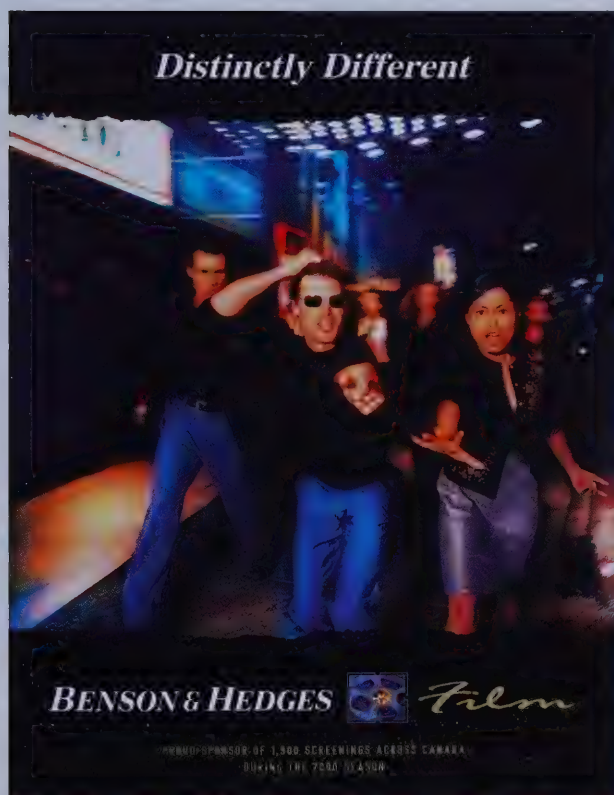


secondary brand in Ontario and Quebec. While declining, Rothmans remains RBH's single largest brand.

One of RBH's more important new marketing initiatives is our program focused on bars, pubs and nightclubs. This represents a new distribution channel. Currently, most of these locations tend to stock competitors' products, although they have no exclusive agreements to do so. RBH is taking the 'first mover' initiative to gain exclusive distribution rights in these adult venue establishments. RBH will also apply strategies to develop mutually advantageous relationships with selected enterprises in this area as has been the case with retailers across Canada.

To augment this strategy of building long-term win-win relationships with key players in the hospitality industry, RBH recently acquired title sponsor rights to the "Business Edge" program from Molsons. This program has evolved over the past six years to offer goods and services to the bar and hospitality industry, such as satellite programming services and insurance at preferred rates.

Development of innovative products continues to be an important element of RBH's marketing strategy. For example, brand extensions have been added for Benson & Hedges, Belvedere and Canadian Classics. In fine cut, new Rockport tobacco sticks have been introduced. These are prepared portions of tobacco that make it easier to 'roll your own', and RBH introduced a new format for Belvedere tobacco. Fine cut



Strategy

innovations will continue but, having achieved a market leadership position in this segment, RBH will focus much of its new product development efforts on cigarettes to build share in that higher-margin segment of the market.

RBH has been an active sponsor of a number of high-profile events such as the Benson & Hedges Symphony of Fire fireworks displays and the Benson & Hedges World Film Festival. These events contribute significantly to the economic and social life of the communities in which they are held. RBH plans to continue with selected sponsorships for as long as this makes sense in the regulatory environment.

Sales > RBH's sales force is vital to building and maintaining relationships with retailers. RBH sells its tobacco products through wholesalers to approximately 36,000 retailers across Canada. Marketing and sales staff efficiently maintain relationships with retailers using a sophisticated, proprietary sales management system.

Two thirds of the retailers account for 90% of sales. RBH is reducing the investment directed towards lower volume stores, and is redeploying it to those more valuable retail outlets.

To help build mutually beneficial relationships, RBH has implemented a number of value-added strategies: The Quality Store program to maintain in-store distribution and visibility for RBH's portfolio of products; Storewatch to provide retailers with security against theft and to reduce insurance costs; and the Retail Services Institute, which provides selected retailers with benefits and services such as business and personal insurance at preferred rates.

Cost Containment > We expect RBH to continue to be a strong generator of free cash flow, and that cost reduction programs will help achieve this objective. Over the past several years, major upgrades to both manufacturing plants were completed at a total cost of \$25 million, and annual capital requirements are projected to decrease to the \$6 to \$8 million range over the next several years. The Quebec plant



now uses modern, efficient equipment which is ideally suited to production requirements and which provides the flexibility needed to manufacture RBH's portfolio of cigarette and fine cut products.

Management has worked hard over the years to foster a mutually beneficial partnership relationship with the union which represents our hourly workers at the Quebec City plant. As a result of this positive working climate, these employees ratified a five-year contract last summer which will allow RBH to operate in a stable manufacturing environment with reduced costs and increased management flexibility.

During the year we took steps which will result in reducing future annual operating costs by \$9.5 million. Twenty high-cost but low-skilled positions were eliminated from the Quebec City complement. On January 10th of this year, RBH reduced 126 salaried positions across virtually every department of the company. That reduction represented about 20% of salaried staff and about 12% of RBH's total workforce. While redundancy costs have been charged to the fiscal year just completed, operating cost savings will continue for the foreseeable future.

RBH will continue to seek out opportunities to reduce operating costs, reflecting commitment to cost-competitiveness and increased productivity.



Strategy

Additional strategies ➤ The challenge of maximizing long-term shareholder value is clearly linked to RBH's success in increasing market share and reducing costs. In addition to these fundamental imperatives, there are other specific initiatives which will be undertaken.

consider accretive transactions within the tobacco industry.

Tobacco is a heavily regulated and sometimes controversial business. But approximately six million adult Canadians – approximately one in four over the age of 19 – choose to smoke. RBH has a solid 22% of the

“Management’s interests are more closely aligned with those of shareholders”

An incentive plan has been developed that ensures that management's interests are more closely aligned with those of shareholders. The previous plan was oriented towards the performance of our former parent, Rothmans International. An annual bonus program is now in place for all non-union RBH employees with payouts based on the achievement of corporate share and profit objectives. As well, an employee share purchase plan has recently been instituted to encourage all employees to become direct stakeholders in the long-term success of the Company.

Acquisitions will be examined where appropriate, but we would only

total market and, with 78% of consumer demand left to attract, plenty of opportunity to grow and increase shareholder value. We embrace this challenge, and are convinced that the renewed focus on identified opportunities which drive our strategies will result in market share and earnings growth, and enhanced shareholder value.

Operations

- Rothmans 60%-owned subsidiary RBH is Canada's second largest tobacco company and manufactures, distributes, markets and sells a range of tobacco products across the country.

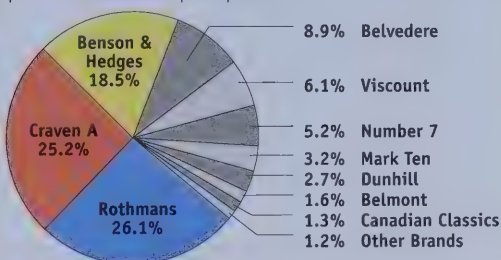
From the company's manufacturing facilities in Quebec City, Quebec, and Brampton, Ontario, RBH produces a solid portfolio of quality brands. RBH has a 17.5% share of the cigarette market by volume and 54% of the fine cut market in Canada. Combined, the company's composite market share – cigarettes and fine cut – stands at 22%.

Marketing > RBH has a solid portfolio of brands including Rothmans, Craven A and Benson & Hedges. These three are among the top seven selling cigarette brands in the country. Together with Belvedere, Number 7, Mark Ten, Viscount, Belmont, Canadian Classics and Dunhill, these brands account for more than 98% of sales. The company owns all its brand trade-marks in Canada, except Dunhill which is licensed to RBH until the year 2037.

In addition to its solid 17.5% share of the cigarette market, RBH has earned a leading position in the fine cut segment, commanding 54% of the market. Although a much smaller part of the total business, RBH also has the leading market share for pipe tobacco and a growing share in mini-cigars.

Rothmans offers a well known portfolio of cigarette brands to Canadian smokers.

RBH Cigarette Brand Families
percent of total domestic plus export sales



Rothmans, Craven A and Benson & Hedges are among the top selling cigarette brands in the Canadian market. RBH's top ten brands account for more than 98% of total company sales. RBH owns all its brand trade-marks in Canada with the exception of Dunhill which is licensed to the company under a 50-year agreement signed in 1987.

Because of increasingly restrictive government regulations during the past few years, marketing has relied primarily on two areas: sponsorships and innovations in products and packaging. These have generally worked but, over the years, RBH has allocated marketing support behind several

Operations

brands and, today, the largest of them, Craven A, has about 4.5% of the market. By comparison, RBH's main competitor has three main brands and its largest has more than 30% of the market.

The management team is moving aggressively to make innovative use of the limited marketing opportunities available within the restrictions imposed by its own responsible marketing policies and the regulatory environment.

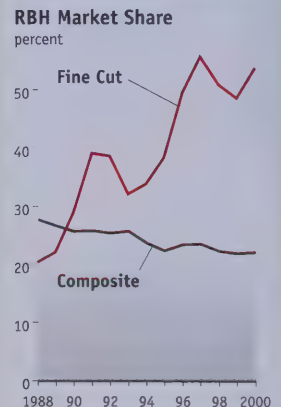
RBH has established some important objectives. Overall, RBH intends to increase its total share of a domestic market that is expected to continue to experience modest declines over the next few years. It will slow the general decline in the brand portfolio by focusing on increasing the share of its most promising individual key brands and will focus on smarter marketing to build share.

Market share shifts are difficult to achieve in the cigarette category due to high consumer loyalty and regulatory restrictions. Management is confident that the more focused strategy will build market share and shareholder value.

Sales > Tobacco products are made available to consumers from approximately 36,000 retail outlets across Canada. Slightly fewer than 24,000 retailers account for more than 90% of domestic market sales. A highly efficient wholesale distribution infrastructure is utilized which is serviced from public warehouses located strategically across the country. RBH receives orders from its wholesale customers from one to three times per week through a centralized order process which supports all transaction types.

A key challenge for RBH is the large portfolio of Stock Keeping Units and the complexity of securing distribution breadth and effective product exposure within an expansive retail

RBH composite market share has held relatively steady for the past five years.



RBH has increased its share of the fine cut market segment from 20% to 54% over the past 12 years. During the most recent five years, fine cut gains have virtually offset cigarette share declines, resulting in relatively stable composite share performance.

network. RBH utilizes a sophisticated, proprietary sales management system to optimize the deployment of its sales force. A pen-based mobile computer, with greater power than conventional desktop technology, equips each member of the company's sales force with access to the knowledge they require to target retail segments appropriately.

The sales force makes more than 8,000 in-store sales calls per week, downloading market and performance data nightly. These tools have facilitated distribution achievements well in excess of what the company's share of market would indicate, and have afforded RBH the opportunity to redeploy investment from lower volume stores to more valuable retail customers.

Competition has continued to intensify for in-store display space. RBH designed schematics are currently in place in over 12,000 retail locations with combined volumes that represent more than 55% of total industry sales. To strengthen the company's relationships with these key retailers, RBH provides preferred clients with access to its proprietary Retail Services Institute which provides these selected retailers with access to goods and services they require at preferred rates. This combination of a contractual

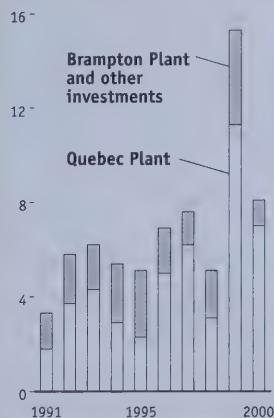
relationship and value-added strategy serves to both strengthen the partnership with RBH, and to reduce the potential for trade payment inflation.

Manufacturing > RBH has made a number of investments during the past decade to build a world-class, flexible and efficient, manufacturing and distribution organization. The company maintains a highly skilled technical workforce and continues to invest in building and machinery to remain

Major upgrades to both manufacturing plants have been completed over the past several years at a total cost of \$25 million.

Capital Expenditures

millions of dollars, fiscal years ending March



Production facilities now provide added flexibility needed to manufacture RBH's complex portfolio of cigarette and fine cut products. Manufacturing costs are now very cost competitive.

Operations

competitive in the Canadian tobacco market. With the major portion of the equipment upgrade program now complete, the future focus will be on maintaining effective manufacturing capabilities through regular ongoing investments.

RBH enjoys an excellent relationship with its plant union, the International Bakers, Confectionery and Tobacco Workers local 261-T. A five-year labour agreement was recently negotiated which further increased labour flexibility in return for more flexible working hours. RBH is in an excellent position to continue to manage product mix complexity cost efficiently, and to achieve continued productivity improvements. RBH is also poised to handle the increasing challenges of the Canadian regulatory and competitive environment.

very competitive manufacturing costs.

Production equipment and facilities in Quebec City have the capacity for foreseeable production requirements as well as for expanded production if required. The plant is ISO9001 certified; RBH maintains excellent workplace safety and regular environmental audits confirm the company's compliance in this important area. The plant has maintained a stable production cost environment despite volume declines and brand packaging proliferation imposed by government marking and the competitive environment.

Brampton Plant

The Brampton plant represents one of RBH's key strategic strengths. Since the early 1980s, the plant has used the best technology available to produce

"RBH enjoys an excellent relationship with its plant union"

Quebec Plant

RBH's main manufacturing facility is located in the heart of Quebec City, which has been in that location for more than one hundred years. The building houses a modern, efficient tobacco manufacturing plant that produces high quality cigarette and fine cut products at

high yield tobacco blends for use in cigarette and fine cut products. Continued investments in process technology have enabled the company to produce superior quality fine cut blends, enabling RBH to continue to increase its leading share in this segment of the market.

Currently, the facility has both excess production capacity as well as surplus land and office space. RBH is pursuing opportunities to utilize the excess production capacity and plans to consolidate the Ontario sales offices as well as the Leaf, Research & Development and Analytical Services Laboratories in the Brampton facility. This is expected to generate ongoing savings in the order of \$500,000 per annum.

market needs. RBH's primary focus is on the application of technical developments to its priority cigarette brands. The company also maintains a watching brief to keep abreast of global tobacco market developments.

Analytical Support Services

Independent laboratories are focused on providing analytical support services to RBH's manufacturing, purchasing, and product development efforts. They are

"Development of superior new products based on innovations"

Materials

Tobacco represents the company's single most significant annual cost at more than \$68 million in fiscal 2000. More than 95% of this tobacco is sourced from Canada. RBH remains deeply committed to the operation of a sound and vibrant Canadian tobacco growing industry to ensure long-term reliability, supply stability and quality. These objectives are actively pursued through RBH's membership on the Tobacco Advisory Committee composed of growers, manufacturers and government representatives.

New Product Development

The new product development group's primary focus is the development of superior new products based on innovations which meet identified

also heavily involved in the onerous and expanding testing requirements mandated by both federal and provincial levels of government, which draw increasingly on company resources.

Information Technology

Management views information technology as a core, enabling component within its full range of business processes. Information technology architecture has been continuously upgraded over the past several years.

RBH has developed a proprietary Sales Environment Management System (SEMS), a state-of-the-art strategic tool provided to RBH's sales representatives to significantly enhance information gathering, analysis and overall productivity.

Operations

RBH has implemented certain components of Systems Applications and Procedures (SAP) with the plan to migrate all of its financial systems to a modern, integrated Enterprise Resource Planning (ERP) system. Increased efficiencies and information visibility across the enterprise have produced clear benefits. A review of potential advantages of pursuing SAP configuration for non-financial functions is planned for the coming year.

Short and long-term incentive plans are designed to reward management for attaining specific results that are linked to shareholder interest.

Management development programs and succession plans are in place to ensure that employees are developed to their full potential and that a pool of management talent is developed for the future. A Vision Plus program rewards employees for generating creative business ideas with potential to

“The ability to attract and retain talented employees”

Human Resources

RBH's senior management team has an average of 19 years of tobacco industry experience. This team is supported by a stable and committed workforce made up of 494 salaried and 342 hourly employees. The organization is structured to be flexible and responsive to changes in the business environment.

The company aims to foster an environment which supports open communications and the ability to attract and retain talented employees and challenge them to perform and grow to the best of their abilities. Compensation is competitive and rewards individual and group contributions to the achievement of profit and market share objectives.

improve business results. The RBH Business Tour is a program that aims to improve employees' knowledge of every aspect of the business as well as facilitating internal networking and team building.

Distribution > RBH's plants produce and package more than 11.3 billion cigarettes and equivalents annually. These finished goods are shipped directly from the plant in Quebec City to public warehouses located in Dartmouth, Montreal, Toronto and Calgary. From there, they are distributed to wholesalers and to 36,000 retail outlets across Canada. Over the years, RBH has developed a strong reputation for its management of this logistical challenge. In order to build on customer

relationships and maintain high service levels, the sales order desk has been centralized within the logistics group located at the Toronto head office.

Tobacco Products >

Cigarettes

Although almost 99% of RBH cigarette sales come from 10 brand names, and the company is continuing to narrow its brand focus, it produces 140 different cigarette products in different sizes, strengths and package formats.

Cigarettes make up 71% of RBH sales by volume but, as higher-margin products, they account for about 80% of net revenues.

In fiscal 2000, RBH's share of the Canadian cigarette market was 17.5%. RBH recognizes it must halt long term erosion of its cigarette market share and has taken positive steps in this regard.

Fine Cut Products

RBH continues to lead the industry in fine cut volume, with sales of 3.3 billion equivalent sticks in fiscal 2000, and a market share of 54%.

New product innovations such as the Mark Ten and Number 7 Presto Pak, along with RBH's top quality high yield tobacco Super Tubs and Pouches, have enabled RBH to stave off competitive new product entries and intensive retail promotions.

While fine cut margins are lower than those of tailor-made cigarettes, the company's ability to increase fine cut sales by 330 million equivalent sticks in 1999/00 has enabled it to maintain margin contribution despite the higher relative cost of the newer high yield tobacco products.

RBH's continuing policy of providing

"Almost 99% of RBH cigarette sales come from 10 brand names"

roll-your-own smokers with the best quality and value through product innovation should ensure that the company maintains leadership of the fine cut category in the coming year.

Operations

Imported Pipe Tobacco

Although RBH accounts for 50% of all pipe tobacco sold in Canada, it is one of the company's smallest categories, accounting for less than 1% of RBH volume. The excellent selection of world class pipe tobaccos, including Captain Black, Sail, and Erinmore, offer a variety of tastes to pipe smokers.

The pipe tobacco category is projected to continue to decline in volume at 5% annually, due in part to increasing restrictions as to where smokers are able to enjoy a pipe. This reality could lead to industry consolidation in this area.

Cigars

Expanded national distribution of Captain Black Mini Tipped 'pipe tobacco' cigars helped drive volume of the cigar business up 50% to 18.5 million units in fiscal 1999/00, a 20% share of the target category. As with the company's other imported products, Captain Black cigar margins are subject to currency exchange rates. With ongoing rights to this cigar line in Canada now secured, RBH intends to build from this solid base volume.

Legal and Corporate Affairs

■ The legal and corporate affairs environment represents a significant challenge facing the tobacco industry worldwide, RBH included. Developments in this area over the past two years have had a significant impact on the market value of publicly traded tobacco companies, independent of current business performance, with a number of major international tobacco stocks losing more than half their market value. Obviously, lawsuits and other actions against the industry have had a significant impact on investors' current perception of the value of

appropriate resources and a great degree of patience.

In this challenging environment, RBH's Legal and Corporate Affairs Department has a wide-ranging mandate to coordinate our initiatives and responses to the difficult environment created by governments, and to achieve the following objectives:

1. Coordinate responses to proposed government legislation, regulations and other interventions, working with and through the industry association where appropriate.

"A significant challenge facing the tobacco industry worldwide"

tobacco shares – here in Canada and worldwide. Rothmans shares have been affected by litigation in the United States, although we operate in a different economic and legal system.

Government legislation and regulation represents another area of difficulty for the industry, at times imposing significant costs with little or no value to society. In this area, the industry's constitutional challenge to the federal Tobacco Act is proceeding, but at a slower than acceptable pace. Legal and legislative initiatives within the industry are by nature protracted matters which demand sound and realistic responses,

2. Work towards the enactment of common sense legislation and regulations by governments which have a reasonable chance of helping achieve legitimate social and policy objectives while minimizing unnecessary costs to the industry and infringement of constitutionally protected freedoms.

3. Ensure strict compliance with relevant legal and regulatory requirements.

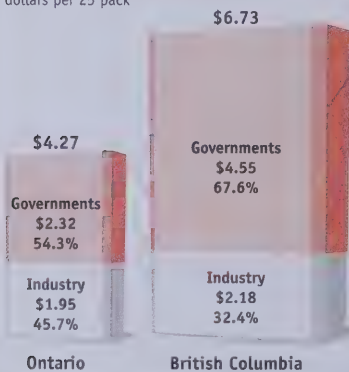
4. Vigorously defend the Company and RBH against spurious or invalid legal actions, and seek redress for serious abuses of the legal process.

Our Views On Industry Issues

■ *Tobacco is a legal consumer product. However, considerable controversy exists regarding the manufacture and sale of these products, despite their legal status. Our views on several of these issues are summarized below.*

Governments are the senior financial partners in the Canadian tobacco industry.

Cigarette Retail Prices
dollars per 25 pack



In March, 2000, a representative pack of cigarettes retailed for \$4.27 in Ontario. Of this, federal and provincial taxes including sales taxes comprise \$2.32, or 54.3% of the cost to the consumer. The remaining \$1.95, less than 46% of the total, is divided among all other industry partners including tobacco farmers, manufacturers, suppliers of materials and services, wholesalers, retailers, tobacco industry employees and providers of capital.

In high-tax provinces, governments' share of the purchase price is even larger. In British Columbia, for example, cigarettes cost \$6.73 per pack, 58% higher than in Ontario. Taxes comprise \$4.55, 67.6% of the retail price. Since manufacturers' prices to wholesalers are identical across Canada, the slightly larger industry amount in B.C. (\$2.18 versus \$1.95 in Ontario) represents higher wholesale and retail margins. Taxes and therefore prices are highest in Newfoundland. In that province, taxes comprise 70.3% of the retail price of a pack of 25 cigarettes.

Tobacco taxes > Taxes on most goods, including tobacco, have become an accepted part of our society. Tobacco taxes, however, constitute up to 70.3% of the purchase price of each package of cigarettes. Last year, federal and provincial governments collected tobacco taxes which totaled eight to ten times the combined after-tax profits generated by the industry.

Although the tax burden on tobacco products is already particularly high, RBH is not opposed to disciplined and gradual increases in tax rates on the products it manufactures and distributes. The key to maintaining the significant government revenues remitted from tobacco sales is to continue responsible and acceptable levels of taxation. Large or sudden increases to current high tax levels lead to product smuggling, which has plagued the industry in times of excessive rates of increases in the past. Canada needs to maintain marginally favourable tax differentials relative to competing sources of product from the United States and offshore.

Tobacco smuggling > Rampant tobacco smuggling into Canada took place in the early 1950's and the early 1990's, on both occasions as a direct result of exorbitant and unsustainable tax increases. In both instances, the problem was resolved by tax rollbacks.

Rothmans has consistently opposed tobacco smuggling and, notwithstanding allegations to the contrary which have surfaced from time to time over the past ten years, has never been involved with the smuggling of tobacco products. In fact, Rothmans has worked diligently to help governments deal more effectively with the cross border trade in tobacco products. The Wall Street Journal has reported that, worldwide, some 350 billion cigarettes are thought to be smuggled annually, and that governments lose an estimated US \$16 billion in revenue as a consequence. The key to minimizing the black market is to ensure that tax policy reflects a balance between the desire to tax tobacco products at a high level and the financial constraints on the consumers of those products. In particular, tax policy must recognize the need to avoid sudden large tax increases, and the need to accommodate lower income consumers via differentiated taxation on fine cut and tobacco stick products.

Health issues > That there are health risks associated with smoking has been widely known for decades. We acknowledge these risks and believe that the choice to smoke should be made with full awareness of such risks. Information on these risks is widely available and warnings are prominently displayed on every tobacco product package.

Tobacco and youth > Rothmans is adamantly opposed to smoking by those under the legal age. We strongly believe that smoking should be an adult behavior restricted to those who choose to smoke, knowing the associated health risks.

RBH's responsible marketing practices are designed only to encourage adults who have already chosen to smoke to select RBH products rather than those of a competitor. We do not market to individuals under legal age.

RBH recognizes and supports the government's role in ensuring that individuals below the legal age do not have access to tobacco products. Accordingly, RBH supports, with financial and other resources, programs designed to control access to tobacco at the retail level. The most widespread of these programs is Operation I.D., designed to encourage retailers to ask customers for proof of age identification.

Regulatory and legal environment > Canada's tobacco industry faces some of the most stringent restrictions in the world, from a ban on advertising to onerous corporate reporting and widespread prohibitions on smoking in public venues. As a result of recent restrictions, tobacco companies will be barred from advertising brand-related sponsorships by 2003. This is clearly a loss for everyone, the arts and sports communities that stage the events, the public who attend, and the merchants and communities that benefit from tourists attracted by these high-profile events.

We are not opposed to reasonable restrictions, but appropriate limits need to apply.

Litigation > The shareholders of tobacco companies worldwide have seen the value of their investment reduced by fears of litigation in the United States. It is important to understand that the Canadian economic and legal environment is different from the U.S.

High levels of regulation and taxation already make the federal and provincial governments the senior financial partners of the tobacco industry in Canada. Government-initiated litigation relating to health care cost recovery is ill-founded and improper. Rothmans and RBH will vigorously defend against such litigation.

Health Canada has recently introduced proposals which threaten expropriation of a major area of the package surface area, and incorporate graphic health warnings in colour designed to shock rather than inform. RBH will fight this proposal for what it is, confiscation of trade-mark equity.

Management's Discussion and Analysis

- Management's Discussion and Analysis of Financial Conditions and Results of Operations, or MD&A, provides shareholders with a review of significant developments in the Company's financial performance in the fiscal year ended March 31, 2000 compared with the previous year. It also discusses factors that could affect future performance. This discussion involves risks and uncertainties that may cause actual results to differ materially from those expressed or implied.

Throughout this MD&A, "Rothmans" and "the Company" refers to Rothmans Inc., "RBH" and "the company" refers to "Rothmans, Benson & Hedges Inc.", the operating company 60%-owned by Rothmans Inc. and "EBITDA" refers to earnings before interest, taxes, depreciation and amortization and is a key measure of the Company's financial performance.

The key factors discussed in the MD&A include:

- Increased revenue and net income for fiscal 2000 at RBH and Rothmans before one-time charges for cost reduction initiatives
- Increased composite market share
- Significant steps in cost containment at RBH
- Increased cash flow at RBH
- Developments in the regulatory and legal environment

The Company > The business of Rothmans is the manufacturing, marketing and sales of tobacco products for adult Canadians, through its 60%-owned operating subsidiary Rothmans, Benson & Hedges Inc. The remaining 40% of RBH is owned by an affiliate of Philip Morris Incorporated. Effectively, the results of Rothmans reflect those of RBH after minority interest plus income generated by the Company's cash reserves offset by the costs associated with Rothmans being a public company.

RBH is the second largest tobacco company in Canada with 22% composite share of the market and a dominant position in the fine cut segment.

Following a secondary offering by British American Tobacco p.l.c. of its 71.2% interest in the Company, completed on February 11, 2000, Rothmans is now a widely held, Canadian public company and the only public company with interests exclusively in the Canadian tobacco industry. Its shares are listed on The Toronto Stock Exchange under the symbol ROC.

*"Rothmans is now
a widely held,
Canadian public
company"*

Industry Overview > The Canadian tobacco industry presents a relatively stable environment with gradually declining composite volumes. Over the next three years, total composite volumes are expected to continue to decline at an average annual rate of approximately 1.2%.

RBH estimates that there are approximately six million Canadians over the age of 19 who choose to smoke. This total has also been relatively constant over the

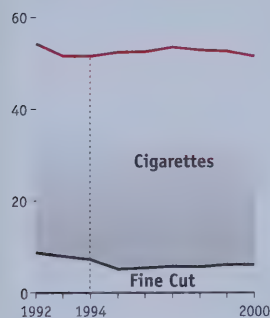
past decade with population increases offsetting a declining rate of smoking incidence.

In part, the stability of the Canadian tobacco industry can be attributed to the current regulatory environment. The ban on advertising increases the difficulty of introducing new products. Proposed government health warnings on packaging as well as product testing and reporting requirements impose a high cost of compliance. These barriers to entry effectively preclude international competition in the Canadian market.

In addition, competition based on price has been rendered ineffective by tobacco taxes which far exceed production costs and manufacturers' margins. Tobacco taxes account for as much as 70.3% of the consumer's cost of a package of cigarettes. This means, for example, that even a 20% reduction in the manufacturers' net selling price to wholesalers would reduce consumer prices by only 5.0% in a high tax jurisdiction such as British Columbia.

Industry volume has remained relatively stable for the past eight years.

Composite Industry Volume
billions of units, fiscal years ending March



Composite industry volumes declined at an annual rate of 3.3% in the decade following the peak reached in 1982. Since 1992 – two years before the tobacco tax rollbacks implemented in February 1994 – total volume has remained comparatively steady, with recent signs that the decline trend has resumed, but at a more moderate rate.

Fine cut products peaked at 16.1% of total industry volume in 1992, and have since declined to 11.9%. Despite lower rates of taxation, fine cut products have not grown at the expense of cigarettes.

Management's Discussion and Analysis

Rothmans Inc. Results > Rothmans Inc. consolidated sales, net of excise duty and taxes, for the year ended March 31, 2000 were \$533.2 million, a slight increase from the previous year.

After the one-time charges for downsizing taken by RBH in fiscal 2000, the Company's consolidated earnings for the year totaled \$63.5 million, \$1.1 million lower than the previous year. Earnings per share after giving effect to a six-for-one share split in February 2000, were \$1.92 for the year compared with \$1.95 for fiscal 1999.

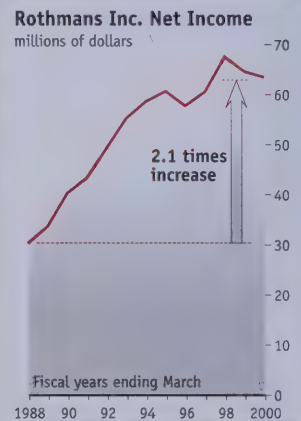
Investment income from cash reserves at \$1.7 million was lower than the previous year's \$2.4 million. This was the result of lower average cash balances reserves which were affected by the full year impact of the special \$2.83 per share dividend paid out in the latter half of fiscal 1999.

Corporate costs at Rothmans were substantially the same as the previous year, increasing by 1.4% – an increase lower than inflation.

Income taxes expense decreased to \$80.4 million in fiscal 2000 from \$80.5 million in 1999 and minority interest decreased to \$42.7 million from \$42.8 million in fiscal 1999.

The Company paid dividends of \$1.00 per share, post-split, during the year.

Even with recent downsizing costs, Rothmans earnings have more than doubled since the RBH amalgamation.



Consolidated net income for Rothmans Inc. grew from \$30.4 million in 1987/88 to \$63.5 million in 1999/00 including recent salaried redundancy costs. Without this one-time charge, net income would have increased to \$67.2 for the year, with annual earnings growth amounting to 6.8% over the past 12 years.

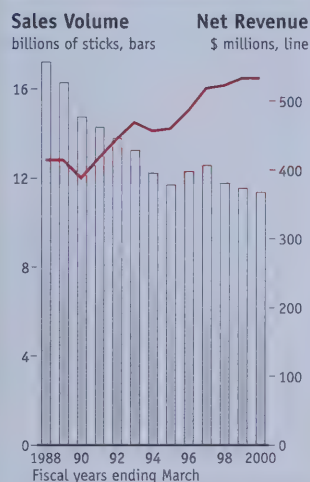
Operating Company Results > Net sales for Rothmans, Benson & Hedges Inc. at \$533.2 million were marginally higher than the previous year despite lower total shipments. Higher selling prices more than offset lower overall unit sales as well as a shift in product mix towards fine cut products.

Year ended March 31 (in millions of dollars)	2000	1999
Sales, net of excise duty		
and taxes	\$ 533.2 ¹	\$ 532.9
Total costs	\$ 346.1	\$ 345.1
Earnings before income taxes	\$ 187.1	\$ 187.8
Net earnings for the year	\$ 106.7	\$ 107.0

During fiscal 2000, RBH increased its composite market share to 22%. The company's share of fine cut tobacco products, which account for 29% of its volume and 19% of its revenue, increased to 54%. RBH also slowed the decline in its share of the cigarette market which stands at 17.5%. Cigarettes account for 71% of RBH's volume and 79% of revenues.

RBH has made concerted efforts to reduce costs in the face of declining overall volumes. Total costs, at \$335.4 million, excluding downsizing costs, were substantially lower than the previous year's level of \$345.1 million, with costs reduced by 2.8% compared to fiscal 1999.

RBH revenues have increased despite decreasing volumes.



Since fiscal 1988, composite RBH sales volume has declined at a compound annual rate of 3.4% due to diminishing industry volumes, decreasing market share and a shift in product mix towards lower-priced fine cut products. Despite this, net sales revenues have grown by 2.1% per year over the period.

Management's Discussion and Analysis

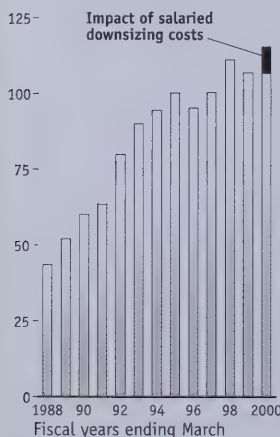
During the fiscal year, RBH cut \$9.5 million from its annual operating costs through the reduction of 146 positions throughout the company, including 126 salaried jobs announced January 2000. The full cost impact of the employee reductions (\$10.7 million) is reflected as a one-time charge in the results of the 2000 fiscal year. These steps were undertaken to restore productivity levels to our

salaried workforce ratio and will affect future costs favourably, helping to protect the jobs of current employees and increase returns to shareholders.

As part of its long-term cost reduction approach, RBH continued to invest in upgrading its machinery and equipment for increased efficiency. All major capital projects are approved on the basis of providing a return on investment which is greater than a defined threshold, or on the basis of providing a strategic advantage in the marketplace. The modernization of the Quebec plant was substantially completed in fiscal 2000, and capital investment for fiscal 2000 declined to \$8.1 million from \$15.3 million in fiscal 1999. Expenditures are expected to return to historical levels in the years ahead.

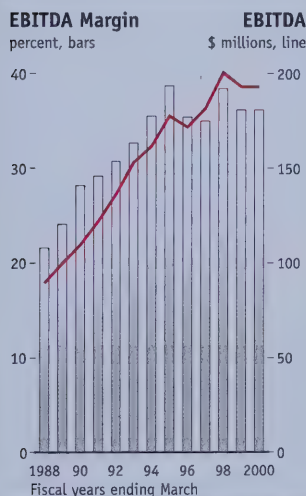
Earnings from operations reached a record high in the past year.

RBH Net Income
millions of dollars



RBH net income before one-time redundancy costs grew to \$112.8 million in 1999/00, 259% above the \$43.5 million generated in the operating company's first full year of operation. Including recent downsizing costs, net income for the year amounted to \$106.7 million, within \$0.4 million of the profit generated the previous year.

Over the past seven years, RBH's EBITDA margin has averaged 36.5%.



EBITDA represents earnings before interest, income taxes, depreciation and amortization. This measure has become an important measure of financial performance.

Since 1987/88, EBITDA has grown at a compound annual rate of 6.6%.

After the one-time redundancy costs of \$10.7 million for downsizing, pretax income for the year was \$187.1 million, less than 0.4% below the \$187.8 million generated in the previous year.

Efforts continue to further lower operating costs for future years. Among the initiatives taken, the Ontario Sales team as well as the Leaf, Research and Development department will relocate from rented premises to the Brampton factory, which currently has unutilized space. This move is expected to result in annual savings of \$500,000 per annum.

During fiscal 2000, RBH improved its EBITDA margin by 5.5% to 38.2%, before downsizing costs, from 36.2% in the previous year.

Management's Discussion and Analysis

Liquidity and Capital Resources >

Cash flow

RBH's operations generate significant cash resources, sufficient to fund its capital expenditures and the payment of dividends to Rothmans that are passed on to the Company's shareholders.

RBH continued to generate significant cash from operations of \$122.5 million in the fiscal year.

Cash resources

Cash and short-term investments of \$61.7 million and borrowings of \$49.2 million represent a mix of cash reserves in Rothmans Inc. and short-term borrowing by Rothmans, Benson & Hedges Inc. respectively. RBH has a commercial paper program, rated at R-1 (low) for short-term and A (low) for long-term, which are among the higher investment ratings by Dominion Bond Rating Service.

Cash management is conducted under strict rules, which do not allow co-mingling of investments and borrowings of the two companies and forbid the use of financial instruments

for speculative purposes. The treasury policy allows usage of forward contracts to hedge against known exposure with respect to commonly used foreign currencies.

The after-tax performance of Rothmans investments is very favourable.

Investment Returns monthly, percent



Rothmans Inc. invests surplus funds in conservative vehicles with relatively high yields. Over the past four years, Rothmans after-tax performance has surpassed the Canadian three-month treasury bill rate by 44 basis points on average.

Dividends

Total dividends paid during the year amounted to \$33.1 million or \$1.00 per share, compared with \$126.7 million or \$3.83 per share in fiscal 1999 which included a regular dividend of \$1.00 per share and a special dividend of \$2.83 per share.

Sufficient funds are generated from operations to capitalize on strategic investment opportunities for increased market share and

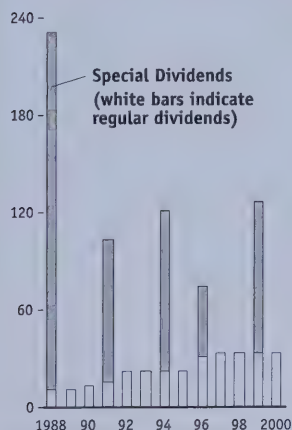
profitability. Since 1987/88, surplus funds have been returned to shareholders through increases in the regular dividend rate combined with a series of special dividends. The largest of these was paid in June 1987 following the sale of the Company's interest in Carling O'Keefe Limited.

Dividends to preferred shareholders continued until all outstanding preferred shares were redeemed in 1992 at a cost of \$22.6 million.

Rothmans shareholders have received a high dividend yield over the past 13 years.

Dividend Payments

millions of dollars, fiscal years ending March



Regular dividends have increased from \$0.27 per share in 1987/88 to \$1.00 per share in 1999/00, with total regular dividend payments increasing from \$8.8 million in 1987/88 to \$33.1 million in 1999/00.

Combined dividends paid over the past 13 years total \$845 million, or \$25.54 per share. Dividend yield has averaged 12.5% over the period.

As of March 31, 2000, Rothmans Inc. surplus funds, which include cash and short-term investments, have grown to \$61.7 million.

Management's Discussion and Analysis

The Company expects that cash from RBH's operations combined with existing credit facilities and the commercial paper program will continue to be sufficient to meet financing needs of the business during the fiscal year 2000.

The Company has a strong balance sheet with no long-term debt, and therefore has the opportunity to consider adding leverage in order to increase shareholder returns.

Acquisitions which strengthen Rothmans position in the tobacco industry may be considered.

Future Impact of New Accounting

Pronouncements > Effective with the fiscal year commencing on April 1, 2000, Rothmans will adopt the provisions of the new Canadian Institute of Chartered Accountants ("CICA") handbook section 3461 "Employee Future Benefits" and section 3465 "Income Taxes".

Employee Future Benefits

The new provisions include a requirement that the discount rate used to determine the accrued defined benefit pension obligations must be based on market rates for long-term debt

"A strong balance sheet with no long-term debt"

Normal Course Issuer Bid

On February 1, 2000 the Company obtained approval from The Toronto Stock Exchange to proceed with a normal course issuer bid to purchase up to 1,653,000 Common Shares during the 12-month period commencing February 3, 2000. Under this provision, the Company may, from time to time, purchase shares in the market when it believes such a use of surplus cash is in the best interest of shareholders. Any shares purchased under the bid will be cancelled. As of May 11, 2000, the Company had not acquired any shares under this plan.

instruments, which is lower than the rate currently used by the Company. Based on the current market value of pension plan assets and existing unrealized actuarial gains, offset in part by current discount rates and other assumptions, the prospective implementation of these new accounting rules relating to Employee Future Benefits, will result in an estimated future benefit of approximately \$25 million which will

be amortized to earnings on a straight-line basis over the average remaining service period of active employees expected to receive benefits.

Income Taxes

In accordance with the provisions of the new CICA handbook relating to Income Taxes, future income taxes must be recorded on the differences between the accounting carrying values of balance sheet assets and liabilities and the tax cost bases of these assets and liabilities.

Risk Management > Rothmans recognizes risk as any factor that affects RBH's ability to achieve its strategic goals. Risk management is strategically important and is, therefore, being integrated into the business decision process with other elements that impact the continuity of the business and, ultimately, shareholder value. RBH is replacing its traditional risk management process, in which individuals had implicit responsibilities to manage risks

"Risk management is strategically important"

The required retroactive implementation of these new accounting rules, without restatement of prior year's, relating to income taxes will result in a non-cash one-time favourable adjustment to retained earnings of approximately \$1 million.

The adoption of these new accounting rules is not expected to have a material impact on our future earnings.

within their own areas and focused on the physical risks in the form of insurance against the loss of physical assets of business and any resulting loss of profits. This segregated approach is being replaced by a consistent culture of organizational risk management in a much broader sense throughout the enterprise. The initiative will improve RBH's ability to react rapidly as well as to manage its overall risk reduction efforts more effectively. This recognition and the resulting need to coordinate risk management efforts at a senior level has led to the establishment of a Risk Management Committee within RBH.

Management's Discussion and Analysis

In a parallel exercise, an enterprise-wide risk management audit was conducted. This effort took the form of a 'Risk Grid' which identified business-critical risks and cross referenced them against insurance coverage and a specific loss mitigation strategies.

While no transitional disruptions have been experienced, there can be no assurance that RBH will not encounter any business interruptions as a result of the Year 2000 issue. In addition, there can be no assurance that third parties with whom RBH interfaces have not been

"No transitional disruptions have been experienced"

Year 2000 Issue

RBH did not experience any business interruptions in its information systems upon arrival of the year 2000. A cross-functional team coordinated by the Director of Millennium Compliance began working on this project in 1997. During the subsequent three years, this team completed an extensive inventory of systems and procedures to determine Year 2000 compliance status and requirements. Two crucial integration tests encompassing all computer applications and services were conducted satisfactorily in August and November 1999. We believe that sound methodology coupled with first class internal support were the key factors in ensuring a successful transition into the year 2000. Costs, excluding management time, attributed to the Year 2000 initiative totaled \$5.4 million, \$70,000 lower than projected.

and will not in the future be adversely affected by the Year 2000 issue.

Tobacco Taxation

Tobacco products manufactured and sold in Canada are subject to significant sales and excise taxes and duties levied at the federal and provincial levels. Currently, these taxes vary considerably and represent approximately 54% to 70% of the retail selling price of cigarette products sold in Canada, depending upon the jurisdiction. Taxes on fine cut products vary similarly, although at lower rates. These taxes have increased moderately since February 1994, when a tax rollback at the federal level and in certain

provinces was instituted in order to address international smuggling of tobacco products into Canada. International smuggling was prevalent in the period of higher sales and excise taxes prior to the rollback. Currently, export tax legislation effectively limits sales by Canadian manufacturers to export markets to current levels which represent approximately 2.7% of total shipments. Any significant increases in tobacco product taxation rates at the federal or provincial level could be expected to lead to increases in international and/or inter-provincial smuggling activities.

adversely affect demand for fine cut and pre-portioned tobacco stick products.

The federal and provincial governments may be considering restoring sales and excise taxes imposed on the manufacture and sale of tobacco products to levels similar to those which existed prior to February 1994. RBH believes this would be a serious mistake with adverse consequences to both the industry and governments. Restoring such taxes or imposing additional taxes, levies or fees could adversely affect RBH's sales and operating income. In addition, changes in federal or provincial taxation policies that result in

"Taxes vary considerably and represent approximately 54% to 70% of the retail selling price"

Tobacco taxes vary considerably between tailor-made cigarette products and fine cut or loose tobacco products.

Consumer demand for fine cut products including pre-portioned tobacco stick products is highly dependent upon the lower rates of sales and excise taxes imposed on these products compared to cigarettes. Accordingly, any changes in government taxation policy which reduce the differences in taxation rates between those categories can be expected to

fine cut and pre-portioned tobacco stick products being taxed at higher levels would make those products unattractive to consumers and also have an adverse effect on RBH's sales and operating income.

Management's Discussion and Analysis

Regulatory Environment

Canada is one of the most regulated environments in the world for the sale and promotion of tobacco products. Restrictive legislation governing virtually all aspects of tobacco product sales and promotion has been imposed by federal, provincial and municipal governmental authorities in Canada. This legislation, which effectively prohibits the direct or indirect promotion of tobacco products, also mandates the display of health warnings on tobacco product packaging, currently severely restricts (and will eliminate) sponsorships by tobacco product manufacturers, and requires reporting of prescribed information concerning tobacco products and their ingredients and emissions.

Legislation enacted in British Columbia, although not yet proclaimed in force, requires licencing and payment of a licencing fee by tobacco manufacturers whose products are sold in the province.

The Government of Canada recently introduced new regulations under the Tobacco Act (Canada) to further regulate tobacco products and tobacco product manufacturers which are expected to come into effect in 2000. The proposed Tobacco Products Information Regulations prescribe up to 16 new health warnings to be displayed on tobacco product packages and increase the area allocated to such health warnings to 50% of the principal display surface of most tobacco product packages. These proposed regulations also require

"The Government of Canada recently introduced new regulations

Government legislation also prohibits sales of tobacco products to persons under the age of majority, restricts the display of tobacco products by retailers, requires tobacco retailers to post prescribed signage relating to tobacco products and restricts or prohibits smoking in the workplace and other environments.

tobacco product manufacturers to display additional information concerning the constituents and emissions from tobacco products on the sides of most tobacco product packages and to display prescribed health information messages on the inside of the packages or on a leaflet included in the package.

*“Restrictive
legislation and
regulations...
has proliferated in
recent years”*

The proposed Tobacco Reporting Regulations significantly expand the current reporting requirements for tobacco product manufacturers and

require, for example, detailed reporting to Health Canada regarding the components and constituents of tobacco products and their emissions, sales and distribution of tobacco products and tobacco product accessories and research activities undertaken with respect to tobacco products. These proposed regulations also impose additional reporting requirements for tobacco product manufacturers regarding permitted promotional and sponsorship activities.

Restrictive legislation and regulations enacted by all levels of government has proliferated in recent years and limits the ability of RBH to compete for market share and adds significant costs to RBH's operations in terms of both increased expenses and reduced operating efficiencies. If RBH is unable to effectively market its products and compete for market share, or if the costs of compliance with government legislation and regulation cannot be absorbed

through increased selling prices for its products, RBH's sales and operating results will be adversely affected.

Litigation

The federal legislation currently in force, the Tobacco Act, was enacted in April 1997 following a successful challenge (decided in 1995 by the Supreme Court of Canada) by the industry of the constitutional validity of many provisions of predecessor legislation, the Tobacco Products Control Act, enacted in 1989. The industry is currently challenging the constitutional validity of the Tobacco Act and, while this action is proceeding, legal arguments have yet to be heard by the courts.

The Government of Canada has recently filed a lawsuit in the United States Federal Court against another Canadian tobacco products manufacturer and the Canadian Tobacco Manufacturers Council – the CTMC – to recover unspecified actual and treble damages for lost taxes and enforcement costs allegedly suffered as a result of the illegal smuggling into Canada of tobacco products, punitive damages and to compel the defendants to disgorge the proceeds of such activities.

Management's Discussion and Analysis

The CTMC is a non-share capital corporation incorporated under the laws of Canada, the members of which are the three major Canadian tobacco product manufacturers including RBH.

Such illegal smuggling is alleged to have commenced in the early 1990s, co-incident with the imposition by the federal and provincial governments of significant new taxes and duties on

tobacco products. Such taxes and duties were, however, not imposed on tobacco products exported out of Canada. In February 1994, in an effort to curb the high level of smuggling of tobacco products into Canada, the

federal and certain provincial governments reduced taxes to earlier levels. Exports of tobacco products by the major Canadian tobacco manufacturers increased significantly from 1991 to 1994.

The Government of Canada and other provincial governments may be considering commencing actions similar to this claim or other proceedings against other tobacco products manufacturers. The federal Minister of Justice has stated that if the Government of Canada believes that it has sufficient evidence to move against any other

company it will do so. No such actions have been commenced against the Company or RBH. However, there is no assurance that such actions will not be commenced in the future. While RBH believes such actions would be ill founded and RBH would have good defences to any such action, if such an action is launched against the Company or RBH and results in an unfavourable resolution to the Company or RBH, it could involve significant damages, which could have a significant adverse effect on the financial condition of the Company, and the Company and RBH may not have the resources to satisfy such a claim.

Product Liability Claims

The Company and RBH are subject to a number of product liability claims as described below:

- On January 13, 1995, an action was commenced in the Ontario Superior Court of Justice against RBH, Imperial Tobacco Limited and JTI-Macdonald Corp. by originally three – and now four – individual plaintiffs who are seeking to certify the action as a class action. The plaintiffs claim, on their own behalf and on behalf of each potential class member, damages in the amount of \$1,000,000 in addition to aggravated, punitive and exemplary

“RBH believes such actions would be ill founded”

damages and a mandatory order for the creation and funding of nicotine addiction rehabilitation centres for those addicted to nicotine. The scope of the purported class remains unclear but if the claimants succeed in having the motion granted, it could involve an indeterminate number of people, ranging in the millions.

- On May 1, 1997, a statement of claim was issued against RBH and Imperial Tobacco Limited by a single plaintiff, Mirjana Spasic, in the Ontario Superior Court of Justice claiming damages in the amount of \$1,000,000, reimbursement for moneys expended on the purchase of the defendants' cigarette products and aggravated, punitive and exemplary damages. The claim is based upon allegations of negligent and intentional acts, spoliation, negligent misrepresentation, deceit, conspiracy, product liability and breaches of express and implied warranty. The defendants successfully brought a motion to strike out the plaintiff's spoliation claim as disclosing no cause of action but the plaintiff has appealed that decision. The appeal is expected to be heard in early 2000.

- On September 3, 1998, a motion was filed in Québec Superior Court seeking court authorization to institute a class action against RBH, Imperial Tobacco Limited and JTI-Macdonald Corp. The claimants claim to represent a class consisting of all persons residing in Québec who are or have been addicted to the nicotine contained in cigarettes manufactured by the respondents, as well as the legal heirs of the persons included in the group but deceased. In addition to seeking an order certifying the action as a class action, the claimants are seeking on behalf of themselves and each class member \$5,000 in exemplary damages and general damages to be assessed. No date for the hearing of the motion for authorization has been set. The scope of the purported class remains unclear but if the claimants succeed in having the motion granted, it could involve a large but indeterminate number of people, alleged to be in the millions.

- On November 12, 1998, the Province of British Columbia initiated a lawsuit in the Supreme Court of British Columbia against RBH, the Company and numerous other Canadian and international tobacco companies and various tobacco trade associations seeking unspecified

Management's Discussion and Analysis

damages in an amount to cover the costs that have been allegedly incurred or will be incurred by the Government of British Columbia in providing health care benefits to British Columbia residents who have allegedly suffered

- On November 18, 1998, the Québec Council of Smoking and Health filed a motion in the Québec Superior Court seeking court authorization to institute a class action against RBH, Imperial Tobacco Limited and JTI-Macdonald

"In March 2000 the Court struck down the legislation"

smoking-related diseases. The action was brought pursuant to the Tobacco Damages and Health Care Costs Recovery Act (British Columbia), which purported to facilitate individuals and the provincial government in suing tobacco manufacturers in part by eliminating common law defences.

RBH and other tobacco manufacturers challenged the constitutional validity of this legislation in an action commenced before the Supreme Court of British Columbia and in March 2000 the Court struck down the legislation and dismissed the action brought by the Province. The Minister of Health has however, indicated that the Province will enact similar legislation in the near future and reinstitute the claim for compensation and recovery of health care costs.

Corp. on behalf of all persons who have allegedly suffered certain diseases as a result of smoking cigarettes manufactured by the respondents. The claims are based on allegations of failure to warn, addiction, nicotine manipulation, advertising directed at young people, false advertising and inadequate warnings. The claimant is seeking unspecified general and exemplary damages and the establishment of a fund with the object of limiting cigarette consumption, supporting medical research into tobacco linked illnesses and reimbursing the Province of Québec for certain health care costs incurred by it in treating these illnesses. No date for the hearing of the motion for authorization has been set. The scope of the purported class remains unclear but if the motion is granted, it could involve a large but indeterminate number of people, alleged to be in the many thousands.

- On January 11, 2000, Jasmine Ragoonanan (by her estate representative) and others issued a claim against RBH, Imperial Tobacco Limited and JTI-Macdonald Corp. for damages, alleging that a defective product manufactured by Imperial Tobacco Limited caused a fire resulting in the injury and/or death of the plaintiffs. The plaintiffs are seeking to certify their claim as a class action on behalf of all individuals who suffered losses, injuries and/or death (and their family law claimants) as a result of fires occurring after October 1, 1987 where the fire was caused by a cigarette igniting upholstered furniture. The plaintiffs allege that the defendants were negligent in failing to sell fire-safe cigarettes. They also allege strict product liability, conspiracy and breach of fiduciary duty. Although no dollar amount is specified, the claim is for general, special, aggravated, punitive and exemplary damages. The scope of the purported class remains unclear but, if the claimants succeed in having a class certified, the class could involve a large but indeterminate number of people.

- On March 2, 2000, the Province of Ontario initiated a claim naming numerous Canadian, U.S. and international tobacco product manufacturers and related companies including RBH and the Company as defendants.

The lawsuit, which was reportedly brought to recover an estimated \$40 billion was commenced under the United States Racketeer Influenced and Corrupt Organizations Act and is based upon alleged misrepresentations made by the defendants in respects of the hazards of tobacco products. The action seeks to recover unspecified treble damages for injuries incurred by the Province of Ontario including tobacco related health care costs and claims all profits of the defendants realized from their operations in Ontario.

Management's Discussion and Analysis

The Ministry of Health and Long Term Care Statute Law Amendment Act, 1999 recently enacted by the Province of Ontario permits the Province in its own right, to directly bring an action to recover health care costs that have been, or will be, incurred by the Province as a result of the negligence or wrongful act or omission of any person. Although no action has to date

Although the Company and RBH believe they have good defences to these claims and intend to vigorously defend such claims and the attempts to certify the class actions, these matters involve complicated and novel questions of law and fact that may take years to resolve. Accordingly, the Company is unable to meaningfully estimate the amount or range of loss

"The Company and RBH believe they have good defences to these claim

been brought under the new legislation, certain representatives of the Government of Ontario have stated that it is considering proceedings against tobacco product manufacturers under this legislation to recover health care costs allegedly incurred as a result of smoking-related illnesses.

that might possibly result from an unfavourable outcome in many of these matters. If the plaintiffs succeed in having any of the class actions certified, such actions could involve a large but indeterminate number of people. Since 1995, there has been an increase in the number of these cases pending. Punitive damages are specifically pleaded in a number of cases in addition to compensatory and other damages. If successful, these claims, either individually or in the aggregate, could involve significant damages which could have a significant adverse effect on the financial condition of the Company, and RBH and the Company may not have the resources to satisfy such claims.

Outlook >

Looking ahead, Rothmans Inc. is confident in its ability to improve its financial performance and believes this will be based on:

- A relatively stable market for tobacco products in Canada
- The ability of RBH to add revenues by increasing its market share in cigarettes by innovative adult marketing programs focused on key brands
- The potential for added revenues from increased prices in a tax regime where increases by manufacturers have little effect on consumers
- The steps already taken to reduce costs throughout RBH and the results of those continuing efforts in the future
- The success of efforts by RBH and the industry to defend themselves from governmental and regulatory impairment of the right to conduct business in the tobacco industry as well as from litigation.

“Rothmans Inc. is confident in its ability to improve its financial performance”

Management Report / Auditors' Report

■ The consolidated financial statements of Rothmans Inc. and its subsidiary companies have been prepared by management and are in accordance with generally accepted accounting principles in Canada. The significant accounting policies are outlined in Note 1. All other financial and operating information in the annual report is consistent with that contained in the consolidated financial statements.

Management is responsible for maintaining a system of internal accounting controls which provides reasonable assurance that assets are safeguarded and that reliable financial information is produced. Management believes that existing internal controls are appropriate in terms of cost and risk to meet these objectives. Internal auditors employed by the Company and its subsidiaries monitor accounting records and related systems.

PricewaterhouseCoopers LLP were appointed by the shareholders at the 1999 annual meeting as independent auditors to examine and report on the Company's consolidated financial statements and their report appears on this page. As part of their examination, PricewaterhouseCoopers LLP reviewed internal control systems to the extent deemed necessary to support their opinion on such consolidated financial statements.

The Company's Board of Directors has overall responsibility for and has approved the consolidated financial statements and all other information in the annual report. The Board has appointed an Audit Committee consisting of five directors to review the audited consolidated financial statements prior to their submission to the full Board. The Committee also meets periodically throughout the year with Company officials, internal auditors and PricewaterhouseCoopers LLP.

To The Shareholders of Rothmans Inc.

We have audited the consolidated balance sheets of Rothmans Inc. as at March 31, 2000, 1999 and 1998 and the consolidated statements of earnings, retained earnings and cash flows for the years then ended. These financial statements are the responsibility of the Company's management. Our responsibility is to express an opinion on these financial statements based on our audits.

We conducted our audits in accordance with Canadian generally accepted auditing standards. Those standards require that we plan and perform an audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation.

In our opinion, these consolidated financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of the Company as at March 31, 2000, 1999 and 1998 and the results of its operations and its cash flows for the years then ended in accordance with Canadian generally accepted accounting principles.



President and Chief Executive Officer
May 11, 2000



Chartered Accountants
Toronto, Ontario
April 28, 2000

Consolidated Statement of Earnings and Retained Earnings

Year ended March 31 (in thousands of dollars)		2000	1999	1998
Earnings	Revenues:			
	Sales, net of excise duty and taxes	\$ 533,219	\$ 532,883	\$ 522,063
	Investment income	1,732	2,378	2,639
	Total revenues	534,951	535,261	524,702
	Costs:			
	Operating costs	348,274	347,886	329,293
	Interest expense (income) (Note 5)	197	(518)	(836)
	Total costs	348,471	347,368	328,457
	Earnings before income taxes and minority interest	186,480	187,893	196,245
	Income taxes (Note 9)	80,361	80,520	84,249
	Earnings before minority interest	106,119	107,373	111,996
	Minority interest	42,662	42,818	44,432
	Earnings for the year	\$ 63,457	\$ 64,555	\$ 67,564
	Earnings per common share	\$ 1.92	\$ 1.95	\$ 2.04
Retained Earnings	Balance at beginning of year	\$ 109,561	\$ 171,752	\$ 137,252
	Earnings for the year	63,457	64,555	67,564
		173,018	236,307	204,816
	Dividends Paid:			
	Common shares			
	(2000 – \$1.00 per share			
	1999 – \$3.83, 1998 – \$1.00)	(33,064)	(126,746)	(33,064)
	Balance at end of year	\$ 139,954	\$ 109,561	\$ 171,752

The accompanying notes are an integral part of the financial statements

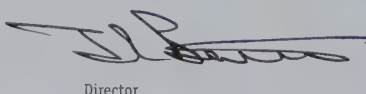
Rothmans Inc. and Subsidiary Companies (Incorporated under the laws of Canada)

Consolidated Balance Sheet

March 31 (in thousands of dollars)		2000	1999	1998
Assets	Current Assets			
	Cash and cash equivalents	\$ 56,748	\$ 26,830	\$ 74,002
	Short-term investments	4,938	11,238	25,723
	Accounts receivable	52,053	41,918	42,642
	Inventories (Note 3)	194,510	199,878	197,298
	Prepaid expenses	2,578	1,438	1,196
	Total current assets	310,827	281,302	340,861
	Capital assets (Note 4)	48,933	46,527	37,014
	Deferred income taxes	7,727	7,771	13,946
	Other assets	14,474	13,902	1,066
		\$ 381,961	\$ 349,502	\$392,887
Liabilities	Current Liabilities			
	Bank indebtedness (Note 5)	\$ 49,238	\$ 55,606	\$ 33,330
	Accounts payable and accrued liabilities	54,253	58,496	50,889
	Excise and other taxes payable	15,981	16,175	16,248
	Income taxes payable	24,177	9,440	23,377
	Total current liabilities	143,649	139,717	123,844
	Minority interest in subsidiary company	71,009	72,875	69,942
		214,658	212,592	193,786
Shareholders' Equity	Capital stock (Note 6)	27,349	27,349	27,349
	Retained earnings	139,954	109,561	171,752
	Total shareholders' equity	167,303	136,910	199,101
		\$ 381,961	\$ 349,502	\$392,887

Approved by the Board:


Director


Director

The accompanying notes are an integral part of the financial statements

Rothmans Inc. and Subsidiary Companies (Incorporated under the laws of Canada)

Consolidated Statement of Cash Flows

Year ended March 31 (in thousands of dollars)		2000	1999	1998
Cash flows from (used in):				
Operating Activities	Earnings for the year	\$ 63,457	\$ 64,555	\$ 67,564
	Adjusted for non-cash items–			
	Amortization	5,604	5,731	6,464
	Minority interest	42,662	42,818	44,432
	Deferred income taxes	44	6,175	1,170
	Loss (gain) on sale of capital assets	37	(403)	(806)
		<u>111,804</u>	<u>118,876</u>	<u>118,824</u>
	Net decrease (increase) in non-cash operating working capital	10,693	5,984	(9,696)
		<u>122,497</u>	<u>124,860</u>	<u>109,128</u>
Investing Activities	Proceeds on sale of capital assets	35	482	922
	Additions to capital assets	(8,082)	(15,323)	(5,097)
	(Increase) decrease in other assets	(572)	(12,836)	251
		<u>(8,619)</u>	<u>(27,677)</u>	<u>(3,924)</u>
Financing Activities	Dividends–			
	By the Company	(33,064)	(126,746)	(33,064)
	By a subsidiary company to minority shareholder	(44,528)	(39,885)	(45,822)
	(Repayment) proceeds of short-term borrowing	(6,368)	22,276	(9,712)
		<u>(83,960)</u>	<u>(144,355)</u>	<u>(88,598)</u>
	Increase (decrease) in cash and cash equivalents	29,918	(47,172)	16,606
	Cash and cash equivalents-beginning of year	26,830	74,002	57,396
	Cash and cash equivalents-end of year	<u>\$ 56,748</u>	<u>\$ 26,830</u>	<u>\$ 74,002</u>
Supplementary Disclosures	Income taxes paid	\$ 65,855	\$ 88,269	\$ 77,583
	Interest paid	787	456	379

The accompanying notes are an integral part of the financial statements

Rothmans Inc. and Subsidiary Companies (Incorporated under the laws of Canada)

Notes To Consolidated Financial Statements

(Tabular amounts are in thousands of dollars)

■ 1. Summary of

Significant Accounting Policies > The consolidated financial statements are prepared on the historical cost basis in accordance with the accounting principles generally accepted in Canada.

a) **Principles of Consolidation** > The consolidated financial statements include the accounts of the Company and all subsidiaries.

b) **Use of Estimates** > The preparation of financial statements in conformity with Canadian generally accepted accounting principles requires management to make estimates and assumptions that affect the amounts reported in the consolidated financial statements and accompanying notes. These estimates are based on management's best knowledge of current events and actions that the Company may undertake in the future.

c) **Inventories** > Inventories are stated at the lower of cost and net realizable value.

d) **Capital Assets** > Capital assets are recorded at cost. Amortization is provided on a straight-line basis over the estimated service life of the assets, which are as follows for the principal asset categories:

Land improvements	– 10 years
Buildings	– 30 years
Machinery and equipment	– 3 to 10 years
Motor vehicles	– 5 years
Leasehold improvements	– term of lease; not to exceed 10 years

e) **Pensions** > Pension benefit obligations are determined by independent actuaries using the accrued benefit method. Adjustments arising from plan amendments, changes in assumptions, experience gains and losses and the net transitional pension asset are amortized over the expected average remaining service life of the employee group.

f) **Other Retirement Obligations** > In addition to providing pension benefits, the Company currently provides life insurance and extended health care benefits for most retirees, and salaried and hourly employees who become eligible for these benefits, as they retire from active employment. Substantially, all of the health care benefits are self-insured, while life insurance benefits are provided through insurance contracts. The Company has recognized the cost of providing such benefits on an accrual basis.

g) **Marketing** > Marketing costs, including those related to the introduction of new brands, are charged against earnings during the year in which they are incurred.

h) **Earnings Per Common Share** > Earnings per common share are based on the weighted average number of shares outstanding during the year.

2. Amalgamation

On January 17, 2000, the shareholders of Rothmans Inc. (the Company) approved the amalgamation of the Company with Rothmans Partnership in Industry Canada Limited and Rothmans of Canada Limited, the companies in which British American Tobacco's (BAT) 71.2%

common share interest in the Company was held. The amalgamation completed the consolidation of the two Canadian holding companies with the Company in preparation for the sale of BAT's interest. The assets and liabilities of these holding companies were not significant, apart from their interest in the Company. The impact of the amalgamation was not material to the financial statements of the Company.

3. Inventories

	2000	1999	1998
Leaf tobacco	\$ 90,167	\$ 90,922	\$ 96,823
Finished goods	81,616	85,977	76,958
Packaging material and other	22,727	22,979	23,517
	<u>\$194,510</u>	<u>\$199,878</u>	<u>\$197,298</u>

4. Capital Assets

Cost	2000	1999	1998
Land and land improvements	\$ 1,501	\$ 1,490	\$ 1,469
Buildings	20,997	20,711	19,704
Machinery and equipment	119,216	113,633	105,063
Motor vehicles	1,009	1,074	1,075
Leasehold improvements	3,242	3,082	3,153
	<u>145,965</u>	<u>139,990</u>	<u>130,464</u>
Accumulated amortization	97,032	93,463	93,450
	<u>\$ 48,933</u>	<u>\$ 46,527</u>	<u>\$ 37,014</u>

Accumulated amortization	2000	1999	1998
Land improvements	\$ 99	\$ 90	\$ 91
Buildings	10,653	10,168	9,638
Machinery and equipment	82,483	79,376	79,894
Motor vehicles	900	1,054	1,047
Leasehold improvements	2,897	2,775	2,780
	<u>\$ 97,032</u>	<u>\$ 93,463</u>	<u>\$ 93,450</u>

5. Bank Indebtedness

	2000	1999	1998
Bank indebtedness	\$ 49,238	\$ 55,606	\$ 33,330

Interest expense on bank and other short-term indebtedness is net of related interest income of \$617,000. For 1999 and 1998, interest income is net of related interest expense of \$469,000 and \$485,000 respectively.

6. Capital Stock

Authorized > An unlimited number of common shares

Issued	2000	1999	1998
33,064,104 common shares	\$ 27,349	\$ 27,349	\$ 27,349

On February 11, 2000, the Company completed the amalgamation (note 2) with the BAT Canadian holding companies and BAT completed the sale of its 71.2% interest in the Company through a public offering of the shares. In conjunction with the amalgamation, the shares were subdivided on a 6 for 1 basis. All share and per share disclosures have been restated in the financial statements to give retroactive effect to this subdivision of shares.

Notes To Consolidated Financial Statements

7. Financial Instruments > The Company uses foreign currency forward contracts to hedge the economic risk of certain foreign currency transactions. The Company follows a policy of not using financial instruments for speculative purposes and has procedures in place to monitor and control their use.

Due to their short-term maturities, the carrying value of the Company's investments, accounts receivable, accounts payable, excise and other taxes payable, and bank indebtedness approximates their estimated fair value.

8. Pensions > The Company maintains pension plans which provide retirement benefits for employees. Pension obligations are funded with independent trustees in accordance with legal requirements. As at March 31, 2000, the actuarial present value of accrued defined benefit pension obligations is estimated to be \$87,562,000. The market value of the defined benefit fund assets is approximately \$121,653,000.

9. Income Taxes > The consolidated effective income tax rate is made up as follows:

	2000	1999	1998
	%	%	%
Combined federal and provincial basic rates	40.9	41.0	40.9
Manufacturing and processing tax credits	(5.1)	(5.2)	(5.1)
Surtaxes and other	7.4	7.2	7.2
Non-taxable dividends	(0.1)	(0.1)	(0.1)
Effective income tax rate	43.1	42.9	42.9

10. Commitments and Contingent

Liabilities > In the normal course of business, the Company and its subsidiaries have commitments in respect of capital expenditures, purchase of tobacco and sponsorship obligations.

Commitments under operating lease obligations relate to fleet automobiles, warehouses and offices. The following table summarizes the minimum lease payments due after March 31, 2000:

Year ending -	
2001	\$ 4,426
2002	3,383
2003	2,631
2004	2,324
2005	2,195
Years subsequent to 2005	332
	<u>\$ 15,291</u>

The Company and Rothmans, Benson & Hedges Inc., the operating company, together with two other tobacco companies in Canada have been served with several claims relating to the consumption of tobacco products which seek, amongst other things, damages both punitive and exemplary on behalf of each of the plaintiffs.

The lawsuits remain at an early stage and an estimate of the loss, if any, cannot be made. The Company and Rothmans, Benson & Hedges Inc. deny the allegations in the claims, and intend to vigorously defend the actions.

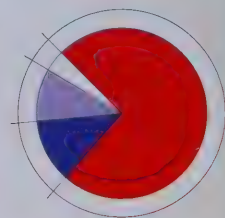
11. Related Party Transactions > In the ordinary course of business, the Company purchased goods for resale and related services from BAT subsidiary companies at fair market value, in the amount of \$7,235,000 (1999 - \$12,970,000; 1998 - \$14,153,000) and had sales to these companies, combined with services rendered, totaling \$2,824,000 (1999 - \$3,428,000; 1998 - \$4,610,000).

Company Value Added Statement for the year ended March 31, 2000

In thousands of dollars		2000		1999		1998	
Wealth Created	Gross revenue	\$959,125	/	\$ 964,726		\$ 937,260	
	Interest income	2,348		3,365		3,960	
	Paid to suppliers for materials and services	(265,473)		(263,725)		(246,213)	
	Total wealth created	\$696,000	100%	\$ 704,366	100%	\$ 695,007	100%
Distributed as Follows	Employees	\$ 70,432	10%	\$ 71,636	10%	\$ 69,383	10%
	Government						
	Federal excise duty & taxes	\$425,906		\$ 431,843		\$415,197	
	Corporate income & capital taxes	81,516		81,411		85,251	
	Payroll & municipal taxes	5,610		5,903		6,231	
		\$513,032	74%	\$ 519,157	74%	\$506,679	73%
	Providers of capital and other						
	Minority interest	\$ 42,662		\$ 42,818		\$ 44,432	
	Dividends	33,064		64,555*		33,064	
	Interest on borrowings	813		469		485	
	Amortization	5,604		5,731		6,464	
		\$ 82,143	12%	\$ 113,573	16%	\$ 84,445	12%
	Reinvested in the Company						
	Retained Earnings	\$ 30,393	4%	\$ -	0%	\$ 34,500	5%
	Total wealth distributed	\$696,000	100%	\$ 704,366	100%	\$ 695,007	100%

* Total dividends for the year were \$126,746 of which, \$64,555 was the portion created out of current year's wealth.

Value added is a measure of the wealth the Company has created by adding to the cost of raw materials, products and services purchased. The schedule summarizes total wealth created and shows how it has been shared by employees in the form of salaries, benefits and pensions; by the Government in the form of taxation; and by providers of capital in its shareholders and financial institutions. The calculation takes into account amounts retained and reinvested in the Company for replacement of assets and further development of operations.

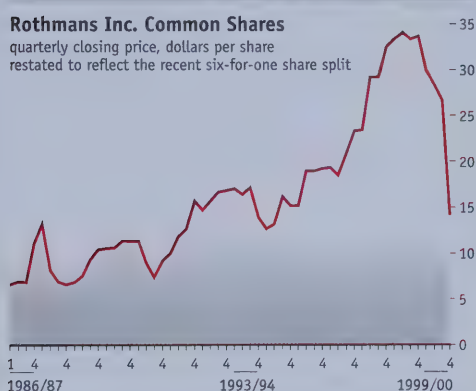


- Reinvestment in the Company (4%)
- Employees (10%)
- Providers of capital and other (12%)
- Government (74%)

Quarterly Data

Quarter ended (in thousands of dollars)	June 30	September 30	December 31	March 31	Total for the Year
Sales (net of excise duty and taxes)					
1999 - 2000	\$ 138,475	\$ 137,408	\$ 135,433	\$ 121,903	\$ 533,219
1998 - 1999	\$ 136,741	\$ 142,466	\$ 130,136	\$ 123,540	\$ 532,883
Earnings					
1999 - 2000	\$ 17,203	\$ 15,775	\$ 17,431	\$ 13,048	\$ 63,457
1998 - 1999	\$ 16,395	\$ 17,294	\$ 13,948	\$ 16,918	\$ 64,555
Earnings per Common Share					
1999 - 2000	\$ 0.52	\$ 0.48	\$ 0.53	\$ 0.39	\$ 1.92
1998 - 1999	\$ 0.50	\$ 0.52	\$ 0.42	\$ 0.51	\$ 1.95

The underwriters purchased 23,542,818 common shares at a price of \$13.35 per share on February 11, 2000



Since the formation of RBH, Rothmans market price increased by 560% to reach \$37.00 per share in August 1998. Following that peak, the share value has decreased by more than 60%, as investors reacted to tobacco litigation in Canada and the United States. Between the secondary offering on February 11 and March 31, 2000, Rothmans shares traded in the range \$13.60 to \$17.70 per share.

Ten-Year Financial Review

Year ended March 31 (in thousands of dollars)	2000	1999	1998	1997
Operations				
Sales, net of excise duty and taxes	\$ 533,219	\$ 532,883	\$ 522,063	\$ 518,647
Earnings—				
Before minority interest	\$ 106,119	\$ 107,373	\$ 111,996	\$ 100,773
Minority interest	42,662	42,818	44,432	40,158
Earnings for the year	\$ 63,457	\$ 64,555	\$ 67,564	\$ 60,615
Additions to capital assets	\$ 8,082	\$ 15,323	\$ 5,097	\$ 7,604
Amortization of capital assets	5,604	5,731	6,464	6,209
Interest (expense) income	(197)	518	836	803
Dividends paid—				
Preferred		—	—	—
Common	33,064	126,746	33,064	33,064
Financial position at year-end				
Working capital	\$ 167,178	\$ 141,585	\$ 217,017	\$ 181,003
Capital assets, net	48,933	46,527	37,014	38,497
Total assets	381,961	349,502	392,887	371,614
Shareholders' equity	167,303	136,910	199,101	164,601
Per common share				
Earnings	\$ 1.92	\$ 1.95	\$ 2.04	\$ 1.83
Dividends paid	1.00	3.83 *	1.00	1.00
Shareholders' equity	5.06	4.14	6.02	4.98
Ratios				
Return on average total capital employed (%)	49.4	57.2	59.1	55.4
Return on average shareholders' equity (%)	41.7	38.4	37.2	40.2
Working capital ratio	2.2	2.0	2.8	2.3

* Includes a special dividend —
\$2.83 per share in 1998/99;
\$1.33 per share in 1995/96;
\$3.00 per share in 1993/94;
\$2.67 per share in 1990/91.

1996	1995	1994	1993	1992	1991
\$ 485,891	\$ 459,534	\$ 456,059	\$ 468,212	\$ 444,524	\$ 417,396
\$ 95,890	\$ 100,771	\$ 96,458	\$ 91,335	\$ 81,248	\$ 68,725
38,129	40,070	37,804	36,008	31,943	25,407
\$ 57,761	\$ 60,701	\$ 58,654	\$ 55,327	\$ 49,305	\$ 43,318
\$ 7,044	\$ 5,100	\$ 5,393	\$ 6,295	\$ 5,828	\$ 3,331
6,185	6,505	8,261	8,135	7,058	7,320
1,453	1,539	1,483	344	(577)	(6,656)
-	-	-	-	1,556	1,527
74,394	22,043	121,235	22,043	20,390	101,397
\$ 153,935	\$ 171,506	\$ 116,665	\$ 192,811	\$ 160,021	\$ 155,637
37,187	36,451	37,915	43,718	44,161	46,377
320,091	347,609	372,452	406,358	390,230	354,759
137,050	153,683	115,025	177,606	144,322	139,628
\$ 1.75	\$ 1.84	\$ 1.77	\$ 1.67	\$ 1.44	\$ 1.26
2.25 *	0.67	3.67 *	0.67	0.62	3.07 *
4.15	4.65	3.48	5.37	4.37	3.54
50.1	66.1	50.6	40.0	32.0	24.4
39.7	45.2	40.0	34.4	34.7	25.5
2.4	2.4	1.6	2.3	2.0	2.1

Board of Directors



The Hon. William M. Kelly > Chairman of the Board Rothmans Inc. William Kelly is a member of the Senate of Canada; President, Kelco Management Ltd. Senator Kelly has served on the boards of a number of Canadian corporations. He is a Fellow of the Engineering Institute of Canada, and Past Chairman of Ryerson Polytechnical Institute. He is the Honourary Lieut. Col. of the 2nd Field Engineer Regiment, a Lifetime Member of the World Wildlife Federation and a Lifetime Governor of Canada's Sports Hall of Fame. Elected to the Board in 1984.



Joe Heffernan > Vice Chairman Rothmans Inc. Mr. Heffernan served as CEO of the Corporation from 1990 to 1999 and more recently as Deputy CEO of Rothmans International until the completion of its merger with British American Tobacco p.l.c. in June, 1999. Mr. Heffernan is a director of Rothmans, Benson & Hedges Inc., Co-Steel Inc., and Clairvest Group Inc. He also serves as Vice Chairman of Co-Steel Inc. Elected to the Board in 1989.



John R. Barnett > President & Chief Executive Officer of Rothmans Inc. and subsidiary Rothmans, Benson & Hedges Inc. Mr. Barnett is a director of Toronto Port Authority and The Canadian Tobacco Manufacturers' Council and is President and director of ProAction. He also serves on the boards of Canadian Special Olympics Foundation and Sports Celebrities Festival. Elected to the Board in 1999.



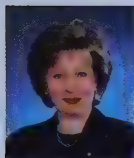
Douglas G. Bassett O.C., O.Ont. > Vice Chairman of CTV Inc. (formerly Baton Broadcasting Incorporated). Mr. Bassett is a director of a number of Canadian corporations including Canadian Imperial Bank of Commerce and Mercedes-Benz Canada Inc. He is also director of the Canadian Council of Christians and Jews, the Council for Canadian Unity and the World Wildlife Fund Canada. Mr. Bassett was appointed an Officer of the Order of Canada in 1991 and the Order of Ontario in 1995. Elected to the Board in 1997.



Robert J. Carew > Executive Vice President Corporate & Legal Affairs, Rothmans, Benson & Hedges Inc. Prior to joining Rothmans in 1999, Mr. Carew was a Partner with Smith Lyons, Barristers & Solicitors. Mr. Carew serves as a director of several companies. Elected to the Board in 1991.



Pierre Des Marais II > President, Gestion PDM Inc. Mr. Des Marais is a director of Cognicase Inc., Imperial Oil Limited, St-Lawrence Cement, Sleeman Breweries Limited and Suzy Shier Limited. He is Chairman of the Board of the Corporation de l'Hôpital Maisonneuve-Rosemont and Fellow of the Royal Canadian Geographical Society. He is also a member of the Board of L'École Nationale de Cirque and of the Quebec Advisory Board of The Nature Conservancy of Canada. Elected to the Board in 1987.



The Hon. Paule Gauthier P.C. O.C. Q.C. > Senior partner of the law firm of Desjardin Ducharme Stein Monast. Madame Gauthier is a director of the Royal Bank of Canada, Royal Trust Corporation of Canada and the Advisory Board of IBM Canada Ltd. She is also a board member of Centre hospitalier affilié universitaire de Québec and serves on the Board of Governors of Royal Military College of Canada. Madame Gauthier was appointed a member of the Queen's Privy Council for Canada in 1984, Queen's Counsel in 1988 and Officer of the Order of Canada in 1990. Elected to the Board in 1998.



Pierre Gravelle > Consultant with Pierre Gravelle and Associates. Mr. Gravelle sits on the Dean's Advisory Council, Faculty of Administration of the University of Ottawa and is a Governor of the Canadian Council on National Unity. He served as a member of the Board of Governors of the University of Ottawa, the Canadian Centre for Management Development and the Institute for Research on Public Policy. He was appointed Queen's Counsel in 1981. Elected to the Board in 1998.



Alan M. Hodge > Executive Vice President, Foster's Brewing Group Canada Inc. Mr. Hodge has held a number of senior positions in the brewing industry since joining Carling O'Keefe in 1977. He remained with Foster's following the sale of Carling O'Keefe in 1998 and serves on the boards of a number of Foster's affiliated companies. Elected to the Board in 1999.



Dennis W. Robertson > Chief Financial Officer for Rothmans Inc. and its subsidiary Rothmans, Benson & Hedges Inc. Mr. Robertson has held a number of senior positions with Rothmans since joining Benson & Hedges (Canada) Inc. in 1969. Elected to the Board in 1990.

Corporate Governance

■ Corporate Governance >

The Company's Board of Directors is ultimately responsible for supervising the management of the business and affairs of the Company. The Board of Directors discharges its responsibility directly and through its committees.

newly constituted committee and is composed of the following seven directors: *Joe Heffernan (Chairman), Douglas G. Bassett, Pierre Des Marais II, The Hon. Paule Gauthier, Alan M. Hodge, Pierre Gravelle, and The Hon. William M. Kelly.* The Chairman of the

"The Board has adopted specific guidelines for the direction and operation of each of the committees"

The Company has three permanent committees: the Audit Committee, the Pension and Compensation Committee and the Corporate Governance Committee. The Audit Committee is composed of the following five directors: *Pierre Des Marais II (Chairman), Douglas G. Bassett, The Hon. Paule Gauthier, Pierre Gravelle and Alan M. Hodge.* The Pension and Compensation Committee is composed of the following four directors: *Douglas G. Bassett (Chairman), The Hon. Paule Gauthier, Joe Heffernan and Alan M. Hodge.* The Corporate Governance Committee is a

Board is an ex-officio member of all Board committees. The Board has adopted specific guidelines for the direction and operation of each of the committees to provide assistance to the members in performing their duties and exercising their responsibilities. All of the members of each of the committees are considered to be "outside" (non-management) directors, a majority of whom are "unrelated" directors of the Company.

In addition, in connection with the sale by British American Tobacco, p.l.c. of its 71.2% interest in the Company, the Board formed a special committee which was composed of the following four directors: *Pierre Des Marais II (Chairman)*, *Douglas G. Bassett*, *The Hon. Paule Gauthier* and *Pierre Gravelle*. The special committee reviewed and provided recommendations to the Board concerning the terms of the transaction which involved the Company.

In 1995, The Toronto Stock Exchange adopted fourteen guidelines for effective corporate governance addressing matters such as the constitution of and functions to be performed by the Board of Directors and its committees. The TSE requires that each listed company disclose its approach to corporate governance with reference to these guidelines on an annual basis. A detailed analysis of the Company's compliance with the TSE guidelines and additional information regarding the Board of Directors and its committees is included in the 2000 Management Proxy Circular.

Shareholder Information

Corporate Office

Rothmans Inc.
1500 Don Mills Road
Toronto, Ontario
M3B 3L1

Stock Exchange > The Company's common shares trade on the Toronto Stock Exchange under the stock symbol ROC.

Annual and Special Meeting > The annual and special meeting of shareholders will be held at 11:00 a.m. local time on Thursday, July 20, 2000 at: The Westin Prince Hotel
900 York Mills Road
Toronto, Ontario

Transfer Agent and Registrar > Questions relating to share certificates, dividends and estate settlements should be directed to:

CIBC Mellon Trust Company
P.O. Box 7010
Adelaide Street Postal Station
Toronto, Ontario
M5C 2W9
Telephone: (416) 643-5500 or
toll free 1-800-387-0825
Fax: (416) 643-5501
Website: www.cibcmellon.ca
Email: enquiries@cibcmellon.ca

Auditors

PricewaterhouseCoopers LLP
Toronto, Ontario
M5H 1V8

Legal Counsel

Smith Lyons
Toronto, Ontario
M5H 2Z7

Bankers

The Bank of Montreal
Toronto, Ontario

Reporting Calendar

> The Corporation's year end is March 31. The annual report is mailed in June, and quarterly results are mailed in August, November, and February.

Dividend Payment Dates > Quarterly; in the months of March, June, September and December.

Investor Relations

Dennis W. Robertson
Vice President, Finance
(416) 442-3666

Annual Reports

Brenda J. Moher
Assistant Secretary
(416) 442-3676
bmoher@rbhinc.org

Rothmans, Benson & Hedges Inc.

Sales Regions
Western, Central, and Eastern Canada

Corporate Office

Toronto, Ontario

Plant Locations

Quebec City, Quebec
Brampton, Ontario

Sales Locations:

Vancouver, British Columbia
Calgary, Alberta
Edmonton, Alberta
Saskatoon, Saskatchewan
Winnipeg, Manitoba
Toronto, Ontario
Burlington, Ontario
London, Ontario
Ottawa, Ontario
Montreal, Quebec
Sainte-Foy, Quebec
Dartmouth, Nova Scotia
St. John's, Newfoundland

Rothmans Inc. – Officers

John R. Barnett
President and Chief Executive Officer
The Hon. William M. Kelly
Chairman of the Board
Joe Heffernan
Vice Chairman
Dennis W. Robertson
Vice President Finance
Brenda J. Moher
Assistant Secretary

Rothmans, Benson & Hedges Inc., – Executive Management

John R. Barnett
President and Chief Executive Officer
John E. Broen
Vice President Corporate Affairs and Secretary
Robert J. Carew
Executive Vice President Corporate and Legal Affairs
Warren H. Finlay
Vice President Operations, Leaf and Research & Development
Ronald F. Funk
Vice President Sales
Dennis W. Robertson
Vice President Finance and Administration
Jean-Pierre Suys
Vice President Human Resources & Industrial Relations
Franco A. Salituro
Vice President Marketing Core Products
Robert Verrall
General Manager Tobacco Products Division

Renseignements à l'intention des actionnaires

Siège social	Calendrier des rapports > L'exercice de la Société se termine le 31 mars. Le rapport annuel est expédié en juin, et les résultats trimestriels sont expédiés en août, novembre et février.	Rothmans Inc. – Dirigeants John R. Barnett Président et chef de la direction L'honorable William M. Kelly Président du conseil Joe Heffernan Vice-président du conseil Dennis W. Robertson Vice-président – Finances Brenda J. Mohr Secrétaire adjointe	Rothman, Benson & Hedges Inc. – Haute direction John R. Barnett Président et chef de la direction John E. Broen Vice-président – Affaires de la Société et Secrétaire général Robert J. Carew Premier vice-président – Affaires juridiques et de la Société Warren H. Finlay Vice-président – Exploitation, Tabac en feuilles et Recherche et Développement Ronald F. Funk Vice-président – Ventes Dennis W. Robertson Vice-président – Finances et Administration Jean-Pierre Sny Vice-président, Ressources humaines et Relations industrielles Franco A. Salituro Vice-président du Marketing – Cigarettes principales Robert Verrall Directeur général – Division des produits du tabac	Rothmans, Benson & Hedges Inc. Régions des ventes Ouest, Centre et Est du Canada Siège social Toronto (Ontario) Usines Québec (Québec) Brampton (Ontario) Bureaux de vente Vancouver (Colombie-Britannique) Calgary (Alberta) Edmonton (Alberta) Saskatoon (Saskatchewan) Winnipeg (Manitoba) Toronto (Ontario) Burlington (Ontario) London (Ontario) Ottawa (Ontario) Montréal (Québec) Sainte-Foy (Québec) Dartmouth (Nouvelle-Écosse) St. John's (Terre-Neuve)	Banque Banque de Montréal Toronto (Ontario)	64. Rothmans Inc. Rapport annuel 2000
Assemblée annuelle et extraordinaire > L'assemblée annuelle et extraordinaire des actionnaires aura lieu le jeudi 20 juillet 2000 à 11 heures au : Westin Prince Hotel 900, York Mills Road Toronto (Ontario) Agent des transferts et agent chargé des registres > Adresser toute question concernant les certificats d'actions, les dividendes et le règlement de successions à :	Rapports annuels (416) 442-3666 Brenda J. Mohr Secrétaire adjointe (416) 442-3676 bmohr@rbhinc.org	Rapports annuels (416) 442-3666 Dennis W. Robertson Vice-président – Finances	Verificateurs Pricewaterhouse Coopers s.r.l. Toronto (Ontario) MSH 1V8	Conseillers juridiques Smith Lyons Toronto (Ontario) MSH 2Z7	Bourse > Les actions ordinaires de la Société sont échangées à la Bourse de Toronto sous le symbole ROC.	Site Web : www.cibcmellon.ca Courriel : enquiries@cibcmellon.ca

En outre, dans le cadre de la vente par British American Tobacco, p.l.c. de sa participation de 71,2 % dans la Société, le conseil a formé un comité spécial qui était composé des quatre administrateurs suivants : *Pierre Des Marais II (président), Douglas G. Bassett, l'honorable Paul Gauthier et Pierre Gravelle*. Le comité spécial a examiné la question et a donné des recommandations au conseil concernant les modalités de la transaction qui impliquaient la Société.

En 1995, la Bourse de Toronto a adopté quatorze lignes directrices concernant la régie d'entreprise portant sur les questions telles que la constitution et les fonctions que doivent remplir le conseil d'administration et ses comités. La Bourse de Toronto exige que chaque société inscrite divulgue une fois par an son approche en matière de régie d'entreprise par référence à ces lignes directrices. Une analyse détaillée de la conformité de la Société aux lignes directrices de la Bourse de Toronto et des renseignements complémentaires concernant le conseil d'administration et ses comités fait partie de la circulaire de sollicitation de procurations de la direction de l'an 2000.

Régie d'entreprise

■ Régie d'entreprise >

Le conseil d'administration de la Société est responsable à terme de la supervision de la gestion des activités et des affaires de la Société. Le conseil d'administration s'acquitte de sa responsabilité directement et par l'entremise de ses comités.

Alan M. Hodge, Pierre Gravelle et l'honorable William M. Kelly. Le président du conseil est membre d'office de tous les comités du conseil. Le conseil a adopté des lignes directrices spécifiques pour l'orientation et le fonctionnement de chacun des comités afin d'aider les membres à s'acquitter de leurs

« Le conseil a adopté des lignes directrices spécifiques pour l'orientation et le fonctionnement de chacun des comités »

La société a trois comités permanents : le comité de la vérification, le comité de la rémunération et de la retraite et le comité de la régie d'entreprise. Le comité de la vérification est composé des cinq administrateurs suivants : Pierre Des Marais II (président), Douglas G. Bassett, l'honorable Paule Gauthier, Pierre Gravelle et Alan M. Hodge. Le comité de la rémunération et de la retraite est composé des quatre administrateurs suivants : Douglas G. Bassett (président), l'honorable Paule Gauthier, Joe Heffernan et Alan M. Hodge. Le comité de la régie d'entreprise est un comité nouvellement constitué et est composé des sept administrateurs suivants : Joe Heffernan (président), Douglas G. Bassett, Pierre Des Marais II, l'honorable Paule Gauthier,

Pierre Des Marais II > Président, Gestion PDM Inc. Administrateur de Cognicase Inc., de la Société pétrolière Impériale Ltée, de Ciments Saint-Laurent, de Sleeman Breweries Limited et de Suzy Shier Limited. Il est président du conseil de la corporation de l'Hôpital Maisonneuve-Rosemont et Fellow de la Société géographique royale du Canada. Il est également membre du conseil de l'École Nationale de Cirque et du conseil consultatif québécois de la Société canadienne pour la conservation de la nature. Il a été élu au conseil d'administration en 1987.



L'honorable Paule Gauthier, C.P., O.C., C.R. > Associée principale, Desjardins Ducharme Stein Monast, avocats. Administrateur de la Banque Royale du Canada, de la Trust Royal du Canada et membre du conseil consultatif de IBM Canada Ltée. Également membre du conseil du Centre hospitalier affilié universitaire de Québec et membre du conseil du Collège royal militaire du Canada. Mme Gauthier a été nommée membre du Conseil privé de la Reine pour le Canada en 1984, conseillère de la Reine en 1988 et officier de l'Ordre du Canada en 1990. Elle a été élue membre du conseil en 1998.



Pierre Gravelle > Consultant chez Pierre Gravelle et Associés. Il siège au conseil consultatif du doyen, faculté d'administration de l'Université d'Ottawa et est administrateur du Conseil pour l'unité canadienne. Il a déjà été administrateur de l'Université d'Ottawa, du Canadian Centre for Management Development et de l'Institut de recherche en politiques publiques. Il a été nommé conseiller de la Reine en 1981. Il a été élu membre du conseil en 1998.



Alan M. Hodge > Vice-président exécutif, Foster's Brewing Group Canada Inc. Depuis son entrée chez Carling O'Keefe en 1977, il a détenu plusieurs postes importants au sein de l'industrie de la brasserie. Il est resté chez Foster's à la suite de la vente de Carling O'Keefe en 1998 et siège au conseil de plusieurs affiliées de Foster's. Il a été élu membre du conseil en 1999.



Dennis W. Robertson > Chef des Finances de Rothmans Inc. et de sa filiale Rothmans, Benson & Hedges Inc. Il a occupé plusieurs postes importants chez Rothmans depuis son entrée chez Benson & Hedges (Canada) Inc. en 1969. Il a été élu membre du conseil en 1990.



Conseil d'administration

L'honorable William M. Kelly > Président du Conseil d'administration de Rothmans Inc. Membre du Sénat du Canada; Président de Kelco Management Ltd. Le sénateur Kelly a siégé au conseil d'administration de plusieurs sociétés canadiennes. Il est Fellow de l'Institut canadien des ingénieurs et ancien président du conseil de Ryerson Polytechnical Institute. Il est lieutenant-colonel honoraire du 2^e Régiment du Génie (milice), membre à vie de la Fédération mondiale de la faune et administrateur à vie du Temple de la renommée des sports du Canada. Il a été élu au conseil d'administration en 1984.



Joe Heffernan > Vice-président du Conseil d'administration de Rothmans Inc. Chef de la direction de la Société de 1990 à 1999 et plus récemment chef adjoint de la direction de Rothmans International jusqu'à l'achèvement de sa fusion avec British American Tobacco p.l.c. en juin 1999. M. Heffernan est administrateur de Rothmans, Benson & Hedges Inc., de Co-Steel Inc. et de Claiwest Group Inc. Il est également vice-président du conseil de Co-Steel Inc. Il a été élu au conseil d'administration en 1989.



John R. Barnett > Président et chef de la direction de Rothmans Inc. et de sa filiale Rothmans, Benson & Hedges Inc. Administrateur du Toronto Port Authority et du Conseil canadien des fabricants des produits du tabac; président et administrateur de ProAction. Il est également membre du conseil de la Fondation des Jeux olympiques spéciaux du Canada et du Sports Celebrities Festival. Il a été élu au conseil d'administration en 1999.



Douglas G. Bassett, O.C., O.ont. > Vice-président du conseil de CTV Inc. (auparavant Baton Broadcasting Incorporated). M. Bassett siège également au conseil d'administration de plusieurs autres sociétés canadiennes, dont la Banque de Commerce Canadienne Impériale et Mercedes-Benz Canada Inc. Il est également administrateur du Conseil canadien des Chrétiens et des Juifs, du Conseil pour l'unité canadienne et du Fonds mondial pour la nature (Canada). M. Bassett a été reçu membre de l'Ordre du Canada en 1991 et de l'Ordre de l'Ontario en 1995. Il a été élu au conseil d'administration en 1997.



Robert J. Carew > Premier Vice-président, Affaires juridiques et de la Société de Rothmans, Benson & Hedges Inc. Avant de se joindre à Rothmans en 1999, M. Carew était associé du cabinet d'avocats Smith Lyons. Administrateur de plusieurs sociétés, il a été élu au conseil d'administration en 1991.



1996	1995	1994	1993	1992	1991
485 891 \$	459 534 \$	456 059 \$	468 212 \$	444 524 \$	417 396 \$
95 890 \$	100 771 \$	96 458 \$	91 335 \$	81 248 \$	68 725 \$
38 129	40 070	37 804	36 008	31 943	25 407
57 761 \$	60 701 \$	58 654 \$	55 327 \$	49 305 \$	43 318 \$
7 044 \$	5 100 \$	5 393 \$	6 295 \$	5 828 \$	3 331 \$
6 185	6 505	8 261	8 135	7 058	7 320
1 453	1 539	1 483	344	(577)	(6 656)
-	-	-	-	1 556	1 527
74 394	22 043	121 235	22 043	20 390	101 397
153 935 \$	171 506 \$	116 665 \$	192 811 \$	160 021 \$	155 637 \$
37 187	36 451	37 915	43 718	44 161	46 377
320 091	347 609	372 452	406 358	390 230	354 759
137 050	153 683	115 025	177 606	144 322	139 628
1,75 \$	1,84 \$	1,77 \$	1,67 \$	1,44 \$	1,26 \$
2,25 *	0,67	3,67 *	0,67	0,62	3,07 *
4,15	4,65	3,48	5,37	4,37	3,54
50,1	66,1	50,6	40,0	32,0	24,4
39,7	45,2	40,0	34,4	34,7	25,5
2,4	2,4	1,6	2,3	2,0	2,1

Rétrospective des dix derniers exercices

Exercices terminés les 31 mars (en milliers de dollars)				
	2000	1999	1998	1997
Exploitation				
Chiffre d'affaires, déduction faite des droits d'accise et des taxes	533 219 \$	532 883 \$	522 063 \$	518 647 \$
Bénéfice :				
Avant la part des actionnaires minoritaires	106 119 \$	107 373 \$	111 996 \$	100 773 \$
Part des actionnaires minoritaires	42 662	42 818	44 432	40 158
Bénéfice pour l'exercice	63 457 \$	64 555 \$	67 564 \$	60 615 \$
Nouvelles immobilisations	8 082 \$	15 323 \$	5 097 \$	7 604 \$
Amortissement des immobilisations	5 604	5 731	6 464	6 209
Intérêts (débiteurs) créditeurs	(197)	518	836	803
Dividendes versés :				
Actions privilégiées	33 064	126 746	33 064	—
Actions ordinaires	33 064	—	—	33 064
Situation financière à la fin de l'exercice				
Fonds de roulement	167 178 \$	141 585 \$	217 017 \$	181 003 \$
Immobilitisations, montant net	48 933	46 527	37 014	38 497
Actif total	381 961	349 502	392 887	371 614
Avoir des actionnaires	167 303	136 910	199 101	164 601
Par action ordinaire				
Bénéfice	1,92 \$	1,95 \$	2,04 \$	1,83 \$
Dividendes versés	1,00	3,83 *	1,00	1,00
Avoir des actionnaires	5,06	4,14	6,02	4,98
Ratios				
Rendement du capital total moyen investi (%)	49,4	57,2	59,1	55,4
Rendement de l'avoir moyen des actionnaires (%)	41,7	38,4	37,2	40,2
Ratio du fonds de roulement	2,2	2,0	2,8	2,3
* Comprend un dividende extraordinaire –				
2,83 \$ par action en 1998/1999;				
1,33 \$ par action en 1995/1996;				
3 00 \$ par action en 1993/1994;				
2,67 \$ par action en 1990/1991.				

Renseignements trimestriels

Total pour l'exercice	Trimestres terminés les (en milliers de dollars)			
	30 juin	30 septembre	31 décembre	31 mars

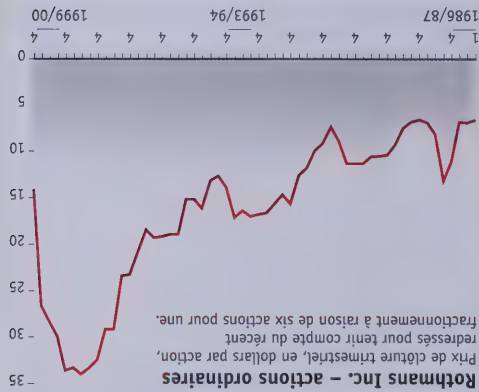
Chiffre d'affaires (déduction faite des droits d'acise et des taxes)

	1999 - 2000	1998 - 1999
Bénéfice	138 475 \$	136 741 \$
Bénéfice par action ordinaire	0,52 \$	0,50 \$

	1999 - 2000	1998 - 1999
Bénéfice	17 203 \$	16 395 \$
Bénéfice par action ordinaire	0,52 \$	0,48 \$

	1999 - 2000	1998 - 1999
Bénéfice	17 203 \$	16 395 \$
Bénéfice par action ordinaire	0,52 \$	0,48 \$

Le 11 février 2000, les preneurs fermes ont acheté 23 542 818 actions ordinaires au prix de 13,35 \$ l'action.



Depuis la formation de RBH, le prix de marché des actions Rothmans a augmenté de 560 % pour atteindre 37 \$ par action en août 1998. Après avoir atteint ce sommet, la valeur des actions a chuté de plus de 60 %, à mesure que les investisseurs réagissaient aux activités législatives sur le tabac au Canada et aux États-Unis. Entre le reclassement des actions le 11 février et le 31 mars 2000, les actions de Rothmans ont été échangées à des prix allant de 13,60 \$ à 17,70 \$ l'action.

Etat de la valeur ajoutée de la Société pour l'exercice terminé le 31 mars 2000

en milliers de dollars

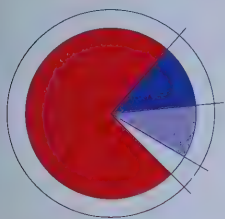
	1998	1999	2000
Produit bruts	937 260 \$	964 726 \$	959 125 \$
Intérêts créditeurs	3 960	3 365	2 348
Sommes versées aux fournisseurs			(265 473)
pour fournitures et services			(263 725)
Richesse totale créée	695 007 \$	704 366 \$	696 000 \$
	100 %	100 %	100 %
	69 383 \$	71 636 \$	70 432 \$
	10 %	10 %	10 %

Répartie
comme suit

Employés	70 432 \$	71 636 \$	70 432 \$
	10 %	10 %	10 %
	69 383 \$	69 383 \$	69 383 \$
	10 %	10 %	10 %
Gouvernement	425 906 \$	431 843 \$	415 197 \$
Droits d'accise et autres			
taxes fédérales			
Impôts sur le revenu de la			
Société et taxes sur le capital	81 516	81 411	85 251
Charges sociales et impôts fonciers	5 610	5 903	6 231
Autres sources de capital	513 032 \$	519 157 \$	506 679 \$
	74 %	74 %	74 %
Part des actionnaires minoritaires	42 662 \$	42 818 \$	44 432 \$
Dividendes	33 064	64 555 *	33 064
Intérêts sur les emprunts	813	469	485
Amortissement	5 604	5 731	6 464
Sommes réinvesties dans la Société	82 143 \$	113 573 \$	84 445 \$
	12 %	16 %	12 %
Bénéfices non répartis	30 393 \$	4 %	34 500 \$
	4 %	0 %	5 %
Richesse totale répartie	696 000 \$	704 366 \$	695 007 \$
	100 %	100 %	100 %

* Les dividendes pour l'exercice ont totalisé 126 746 \$, dont 64 555 \$ ont été prélevés sur la richesse créée de l'exercice considéré*.

La valeur ajoutée est une mesure de la richesse que la Société a créée en ajoutant les produits et les services achetés au coût des matières premières. Le tableau présente la richesse totale créée et illustre comment celle-ci a été répartie entre les employés (sous forme de salaires, d'avantages et de rentes), les gouvernements (par le biais des impôts et des taxes), et les sources de capitaux, soit les actionnaires et les institutions financières. Le calcul tient compte des montants non répartis et réinvestis dans la Société pour le remplacement d'éléments d'actif et l'expansion des activités.



- Sommes réinvesties dans la Société
- Employés (10 %)
- Autres sources de capital (12 %)
- Gouvernement (74 %)

Plusieurs actions en justice ont été intentées contre Rothmans, Benson & Hedges Inc., la société d'exploitation, et deux autres fabricants canadiens de produits du tabac, portant sur la consommation des produits du tabac et réclaman, entre autres, des dommages-intérêts punitifs et exemplaires au nom de chaque demandeur. Les actions sont au stade préliminaire et aucune estimation des pertes éventuelles ne peut être faite. Rothmans, Benson & Hedges Inc. réfute les allégations énoncées et entend y opposer une défense énergique.

Exercices ultérieurs à 2005	15 291 \$
2005	332
2004	2 195
2003	2 324
2002	2 631
2001	3 383
	4 426 \$

Exercices se terminant les 31 mars –
figurent dans le tableau ci-après :
minimaux payables après le 31 mars 2000
bureaux. Les paiements de location
parcs de voitures, des entrepôts et des
de location-exploitation concernent des
Les engagements en vertu de contrats
commandites.
bilisations, l'achat de tabac et des
comprnant des dépenses en immo-
Société et ses filiales ont des engagements
Dans le cours normal des affaires, la

10. Engagements et passif éventuel >

11. Opérations entre parties
apparentées > Dans le cours normal
des affaires, la Société a acheté des biens
aux fins de revente et des services
connexes de filiales de BAT à leur juste
valeur marchande. Ces achats totalisent
7 235 000 \$ (1999 – 12 970 000 \$;
1998 – 14 153 000 \$). Les ventes de la
Société et les services connexes rendus à
ces mêmes compagnies ont totalisé
2 824 000 \$ (1999 – 3 428 000 \$;
1998 – 4 610 000 \$).

Notes afférentes aux états financiers consolidés

7. Instruments financiers > La

Société recourt à des contrats de change à terme pour couvrir le risque économique associé à certaines opérations en devises. Elle a pour politique de ne pas utiliser d'instruments financiers à des fins spéculatives et a mis en place des mesures pour en surveiller et en circonscrire l'utilisation.

En raison de l'échéance à court terme, la valeur comptable des placements, des comptes débiteurs, des comptes créditeurs, des droits d'accise et autres taxes à payer et de la dette bancaire de la Société se rapproche de la juste valeur estimative.

8. Régimes de retraite > La Société

offre des régimes de retraite qui assurent des prestations de retraite aux employés. Les engagements au titre de ces régimes sont provisionnés auprès de fiduciaires indépendants conformément aux dispositions légales. Au 31 mars 2000, la valeur actuarielle des prestations constituées s'élevait à 87 562 000 \$. La valeur marchande de l'actif de la caisse des cotisations déterminées est d'environ 121 653 000\$.

9. Impôts sur le revenu > Le taux réel consolidé des impôts sur le revenu se calcule comme suit :

	2000	1999	1998
Taux fédéral et provinciaux combinés d'imposition	40,9	41,0	40,9
Crédit d'impôts au titre de la fabrication et de la transformation	(5,1)	(5,2)	(5,1)
Surtaxes et autres	7,4	7,2	7,2
Dividendes non imposables	(0,1)	(0,1)	(0,1)
Taux réel des impôts sur le revenu	43,1	42,9	42,9

lesquelles British American Tobacco (BAT) détenait sa participation de 71,2 % des actions ordinaires. La fusion a achevé la consolidation des deux sociétés en portefeuille canadiennes, en prévision de la vente de la participation de BAT. Mis à part leur participation dans la Société, l'actif et le passif de ces sociétés en portefeuille n'étaient pas importants. La fusion n'a eu aucun effet appréciable sur les états financiers de la Société.

3. Stocks

	2000	1999	1998
Tabac en feuilles	90 167 \$	90 922 \$	96 823 \$
Produits finis	81 616	85 977	76 958
Fournitures d'emballage et autres	22 727	22 979	23 517
	194 510 \$	199 878 \$	197 298 \$

4. Immobilisations

	2000	1999	1998
Terrains et aménagement de terrains	1 501 \$	1 490 \$	1 469 \$
Bâtiments	20 997	20 711	19 704
Matériel et outillage	119 216	113 633	105 063
Matériel roulant	1 009	1 074	1 075
Améliorations locatives	3 242	3 082	3 153
	145 965	139 990	130 464
Amortissement cumulé	97 032	93 463	93 450
	48 933 \$	46 527 \$	37 014 \$

Amortissement cumulé	2000	1999	1998
Aménagement de terrains	99 \$	90 \$	91 \$
Bâtiments	10 653	10 168	9 638
Matériel et outillage	82 483	79 376	79 894
Matériel roulant	900	1 054	1 047
Améliorations locatives	2 897	2 775	2 780
	97 032 \$	93 463 \$	93 450 \$

5. Dette bancaire

	2000	1999	1998
Dette bancaire	49 238 \$	55 606 \$	33 330 \$

Les intérêts débiteurs sur la dette bancaire et les autres dettes à court terme s'entendent nets des intérêts créditeurs correspondants de 617 000 \$. Pour 1999 et 1998, les intérêts créditeurs s'entendent nets des intérêts débiteurs correspondants de 469 000 \$ et 485 000 \$ respectivement.

6. Capital actions

Autorisé : > Un nombre illimité d'actions ordinaires

	2000	1999	1998
Émis	27 349 \$	27 349 \$	27 349 \$
33 064 104 actions ordinaires			

Le 11 février 2000, la Société a achevé la fusion (note 2) avec les sociétés en portefeuille canadiennes de BAT, et cette dernière a vendu sa participation de 71,2 % dans la Société par voie d'une offre publique des actions. Dans le cadre de la fusion, les actions ont été fractionnées à raison de six pour une. Toutes les données sur les actions et les montants par action ont été redressés dans les états financiers pour donner effet rétroactivement à ce fractionnement des actions.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

(Les montants en tableaux sont en milliers de dollars)

1. Résumé des principales

conventions comptables > Les états financiers consolidés sont établis au coût d'origine conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada.

a) Périmètre de consolidation > Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la Société et de toutes ses filiales.

b) Utilisation d'estimations > Pour dresser les états financiers conformément aux principes

comptables généralement reconnus au Canada, la direction doit utiliser des estimations et établir des hypothèses qui touchent les sommes présentées dans les états financiers consolidés et les notes afférentes. Ces estimations sont fondées sur des conclusions informées de la direction sur les circonstances existantes et sur les mesures que la Société pourrait adopter à l'avenir.

c) Stocks > Les stocks sont comparabilisés au moindre du coût et de la valeur de réalisation nette.

d) Immobilisations > Les immobilisations sont comparabilisées au coût. L'amortissement est calculé selon la méthode linéaire sur la durée de vie utile estimative des éléments d'actif, comme suit, pour les principales catégories d'actif :

- Aménagements de terrains - 10 ans
- Bâtiments - 30 ans
- Matériel et outillage - 3 à 10 ans
- Matériel roulant - 5 ans
- Améliorations locatives - durée du bail,

10 ans au maximum

2. Fusion

Le 17 janvier 2000, les actionnaires de Rothmans Inc. (la Société) ont approuvé la fusion de la Société avec Rothmans Partnership in Industry Canada Limited et Rothmans du Canada Limited, les sociétés par

d'exercice.

g) Commercialisation > Les frais de commercialisation, y compris ceux qui se rapportent au lancement de nouvelles marques, sont imputés aux résultats de l'exercice au cours duquel ils sont engagés.

h) Bénéfice par action ordinaire > Le bénéfice par action ordinaire est fondé sur la moyenne pondérée du nombre d'actions en circulation au cours de l'exercice.

Flux de trésorerie consolidés

Exercices terminés les 31 mars (en milliers de dollars)

	2000	1999	1998
Activités d'exploitation			
Provenance (affectation) des flux de trésorerie :			
Bénéfice pour l'exercice	63 457 \$	64 555 \$	67 564 \$
Rajustement au titre des éléments hors caisse :			
Amortissement	5 604	5 731	6 464
Part des actionnaires minoritaires	42 662	42 818	44 432
Impôts sur le revenu reportés	44	6 175	1 170
Perte (gain) à la vente d'immobilisations	37	(403)	(806)
Diminution (augmentation) nette du fonds de roulement hors caisse	111 804	118 876	118 824
lié à l'exploitation	10 693	5 984	(9 696)
	122 497	124 860	109 128
Activités de financement			
Produit de la vente d'immobilisations	35	482	922
Nouvelles immobilisations	(8 082)	(15 323)	(5 097)
(Augmentation) diminution des autres éléments d'actif	(572)	(12 836)	251
Dividendes :			
Par la Société	(33 064)	(126 746)	(33 064)
Par une filiale à un actionnaire minoritaire	(44 528)	(39 885)	(45 822)
(Remboursement) produit d'un emprunt à court terme	(6 368)	22 276	(9 712)
Augmentation (Diminution) des espèces et quasi-espèces	29 918	(47 172)	16 606
Espèces et quasi-espèces au début de l'exercice	26 830	74 002	57 396
Espèces et quasi-espèces à la fin de l'exercice	56 748 \$	26 830 \$	74 002 \$
Renseignements supplémentaires			
Impôts sur le revenu payés	65 855 \$	88 269 \$	77 583 \$
Intérêts payés	787	456	379

Les notes ci-jointes font partie intégrante des états financiers.

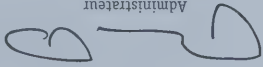
Redmans Inc. et les filiales (constituée en vertu des lois du Canada)

Bilans consolidés

Aux 31 mars (en milliers de dollars)

	2000	1999	1998
Actif			
Actif à court terme			
Espèces et quasi-espèces	56 748 \$	26 830 \$	74 002 \$
Placements à court terme	4 938	11 238	25 723
Comptes débiteurs	52 053	41 918	42 642
Stocks (note 3)	194 510	199 878	197 298
Frais payés d'avance	2 578	1 438	1 196
Total de l'actif à court terme	310 827	281 302	340 861
Immobilisations (note 4)	48 933	46 527	37 014
Impôts sur le revenu reportés	7 727	7 771	13 946
Autres éléments d'actif	14 474	13 902	1 066
	381 961 \$	349 502 \$	392 887 \$
Passif			
Passif à court terme			
Dette bancaire (note 5)	49 238 \$	55 606 \$	33 330 \$
Comptes créditeurs et charges à payer	54 253	58 496	50 889
Droits d'accise et autres taxes à payer	15 981	16 175	16 248
Impôts sur le revenu à payer	24 177	9 440	23 377
Total du passif à court terme	143 649	139 717	123 844
Part des actionnaires minoritaires dans une filiale	71 009	72 875	69 942
	214 658	212 592	193 786
Avoir des actionnaires			
Capital-actions (note 6)	27 349	27 349	27 349
Bénéfices non répartis	139 954	109 561	171 752
Total de l'avoir des actionnaires	167 303	136 910	199 101
	381 961 \$	349 502 \$	392 887 \$

Au nom du conseil :


Administrateur


Administrateur

Les notes ci-jointes font partie intégrante des états financiers.

Rothmans Inc. et les filiales (constituée en vertu des lois du Canada)

Résultats et bénéfices non répartis consolidés

Exercices terminés les 31 mars (en milliers de dollars)			
	2000	1999	1998
Résultats			
Produits :			
Chiffre d'affaires, déduction faite des droits d'accise et des taxes	533 219 \$	532 883	522 063
Revenu de placement	1 732	2 378	2 639
Total des produits	534 951	535 261	524 702
Charges :			
Charges d'exploitation	348 274	347 886	329 293
Intérêts débiteurs (créditeurs) (note 5)	197	(518)	(836)
Total des charges	348 471	347 368	328 457
Bénéfice avant les impôts sur le revenu et la part des actionnaires minoritaires	186 480	187 893	196 245
Impôts sur le revenu (note 9)	80 361	80 520	84 249
Bénéfice avant la part des actionnaires minoritaires	106 119	107 373	111 996
Part des actionnaires minoritaires	42 662	42 818	44 432
Bénéfice pour l'exercice	63 457 \$	64 555 \$	67 564 \$
Bénéfice par action ordinaire	1,92 \$	1,95 \$	2,04 \$
Bénéfices non répartis			
Solde au début de l'exercice	109 561 \$	171 752 \$	137 252 \$
Bénéfice pour l'exercice	63 457	64 555	67 564
Dividendes versés :	173 018	236 307	204 816
Actions ordinaires	(33 064)	(126 746)	(33 064)
(1,00 \$ par action en 2000 3,83 \$ en 1999; 1,00 \$ en 1998)			
Solde à la fin de l'exercice	139 954 \$	109 561 \$	171 752 \$

Les notes ci-jointes font partie intégrante des états financiers.

Rothmans Inc. et les filiales (constituée en vertu des lois du Canada)

Rapport de la direction et rapport des vérificateurs

Aux actionnaires de Rothmans Inc.

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Rothmans Inc. aux 31 mars 2000, 1999 et 1998 ainsi que les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie des exercices terminés à ces dates. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues au Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Société aux 31 mars 2000, 1999 et 1998 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour les exercices terminés à ces dates selon les principes comptables généralement reconnus au Canada.

■ Les états financiers consolidés de Rothmans Inc. et ses filiales sont préparés par la direction et sont conformes aux principes comptables généralement reconnus au Canada. Les principales conventions comptables sont décrites dans la note 1. Tous les autres renseignements sur les finances et l'exploitation figurant dans ce rapport sont conformes à ceux contenus dans les états financiers consolidés.

La direction est chargée de maintenir un système de contrôle interne donnant une assurance raisonnable que les avoirs sont sauvegardés et permettant de présenter une information financière fiable. La direction estime que les contrôles internes mis en oeuvre sont convenables en matière de coût et de risque pour atteindre ces objectifs. La Société et ses filiales emploient des vérificateurs internes qui contrôlent les registres comptables et les systèmes connexes.

À l'assemblée annuelle de 1999, les actionnaires ont nommé PricewaterhouseCoopers s.r.l. comme vérificateurs indépendants pour vérifier les états financiers consolidés de la Société et faire rapport sur ces états. Vous trouverez leur rapport à cette page. Dans le cadre de cette vérification, les vérificateurs de PricewaterhouseCoopers s.r.l. passent en revue les systèmes de contrôle interne dans la mesure qu'ils jugent nécessaire pour pouvoir étayer leur opinion sur ces états financiers consolidés.

Le conseil d'administration de la Société a la responsabilité générale des états financiers consolidés et de tous les autres renseignements contenus dans le rapport annuel, et les a approuvés. Le conseil a nommé un comité de vérification composé de cinq administrateurs, pour examiner les états consolidés vérifiés préalablement à la présentation au conseil. Par ailleurs, le comité tient des rencontres périodiques durant l'exercice avec les dirigeants de la Société, avec les vérificateurs internes et avec PricewaterhouseCoopers s.r.l.



Président et chef de la direction
Le 11 mai 2000

Comptables agréés
Toronto (Ontario)
Le 28 avril 2000



Perspectives >

Rothmans Inc. a confiance dans son aptitude à améliorer son rendement financier à l'avenir et croit que celui-ci reposera sur :

- un marché relativement stable des produits du tabac au Canada

- l'aptitude de RBH à accroître son

chiffre d'affaires en augmentant sa

part de marché des cigarettes par des

programmes de commercialisation

innovateurs auprès des adultes centrés

sur les marques vedettes

- le potentiel d'augmentation du

chiffre d'affaires par une augmen-

tation des prix dans un régime de

taxation où les augmentations par les

fabriquants ont peu d'effet sur les

consommateurs

- les mesures déjà prises pour com-

primer les charges dans l'ensemble de

RBH et les résultats de la poursuite de

ces efforts à l'avenir

- la réussite des efforts de la Société et

de l'industrie dans leur défense contre

les atteintes aux droits de la Société

d'exercer ses activités par la réglementa-

tion et l'action gouvernementale

« Rothmans Inc. a confiance dans son aptitude à améliorer son rendement financier »

santé qui auraient été engagés à la suite de maladies liées au tabac.

La Société et RBH comptent se défendre vigoureusement contre ces recours et tentatives d'homologation de recours collectifs, mais ces affaires soulèvent des questions de droit complexes et nouvelles et pourraient ne

La poursuite qui aurait été intentée en vue de recouvrer une somme estimée à 40 milliards de dollars a été engagée en vertu de la loi des États-Unis intitulée Racketeer Influenced and Corrupt Organizations Act et est fondée sur de prétendues déclarations fausses ou trompeuses faites par les défendeurs à l'égard des dangers des produits du

« La Société et RBH comptent se défendre vigoureusement contre ces recours »

tabac. L'action vise à recouvrer des dommages-intérêts au montant triple non précisés pour des préjudices subis dans la province de l'Ontario y compris les coûts des soins de santé reliés au tabac et tous les bénéfices des défendeurs réalisés sur leurs activités en Ontario.

La Loi de 1999 modifiant des lois en ce qui concerne le ministère de la Santé et des Soins de longue durée promulguée récemment par la province de l'Ontario permet à la province d'intenter

directement une action pour recouvrer les coûts des soins de santé qui ont été ou qui seront engagés par elle à la suite de la négligence et d'un acte délictueux ou d'une omission de toute personne. Quoique aucune action n'a encore été engagée en vertu de la nouvelle loi, certains représentants du gouvernement de l'Ontario ont indiqué que celui-ci envisage de poursuivre les fabricants de produits du tabac en vertu de cette loi pour recouvrer des coûts de soins de

pas être résolues avant des années. Par conséquent, la Société n'est pas en mesure d'estimer de manière significative le montant ou la portée des pertes que pourrait entraîner une issue défavorable de nombre de ces affaires. Si les demandeurs réussissent à faire homologuer un des recours collectifs, ces recours pourraient concerner un nombre vaste et indéterminé de personnes. Depuis 1995, le nombre de ces cas en instance a augmenté. Des dommages-intérêts punitifs sont expressément demandés dans un certain nombre de cas en plus des dommages-intérêts compensatoires et autres. Si ces recours sont couronnés de succès, individuellement ou collectivement, ils pourraient entraîner des dommages graves susceptibles d'avoir un effet négatif important sur la situation financière de la Société et RBH et la Société pourrait ne pas avoir les ressources nécessaires pour satisfaire ces recours.

l'établissement d'un fonds dans le but de limiter la consommation de cigarettes, de soutenir la recherche médicale sur les maladies liées au tabac et de rembourser la province de Québec de certains coûts de soins de santé qu'elle a engagés pour le traitement de ces maladies. Aucune date pour l'examen de la requête en autorisation n'a été fixée. La taille du groupe visé n'est pas encore claire, mais si la requête est autorisée, il pourrait comprendre un grand nombre indétérminé de personnes, qui pourrait se chiffrer en milliers.

• Le 11 janvier 2000, Jasmine Ragoonanan (par le représentant de sa succession) et d'autres ont déposé une demande contre RBH, Imperial Tobacco Limited et JTI-Macdonald Corp. en dommages-intérêts, alléguant qu'un produit défectueux fabriqué par Imperial Tobacco Limited a causé un incendie entraînant un préjudice corporel ou le décès, ou les deux, des demandeurs. Les demandeurs cherchent à faire homologuer leur action comme un recours collectif au nom de toutes les personnes qui ont subi des préjudices matériels ou corporels ou sont décédées (ainsi que les demandeurs membres de leur famille) à la suite d'incendies qui se

seraient déclarés après le 1^{er} octobre 1987 dans lesquels le feu a été causé par une cigarette et a enflammé du mobilier rembourré. Les demandeurs allèguent que les défendeurs ont été négligents en ne vendant pas de cigarettes empêchant l'incendie. Ils invoquent aussi la responsabilité stricte concernant les produits et allèguent la conspiration et le manquement aux obligations fiduciaires. Quoique aucun montant en dollars n'a été précisé, la demande porte sur des dommages-intérêts généraux, spéciaux, majeurs, punitifs et exemplaires. La taille du groupe présumé n'est pas encore claire, mais si les demandeurs réussissent à faire homologuer le recours collectif, celui-ci pourrait comprendre un nombre vaste et indéterminé de personnes.

• Le 2 mars 2000, la province de l'Ontario a intenté un recours désignant de nombreux fabricants de produits du tabac canadiens, américains et étrangers d'autres pays ainsi que des sociétés apparentées dont RBH et la société comme défendeurs.

• Le 12 novembre 1998, la province de Colombie-Britannique a intenté une poursuite devant la Cour suprême de Colombie-Britannique contre RBH, la Société et de nombreuses autres sociétés de tabac canadiennes et

RBH et d'autres fabricants de tabac ont contesté la validité constitutionnelle de cette loi dans une action intentée auprès de la Cour suprême de Colombie-Britannique et, en mars 2000, la Cour a rejeté la législation et débouté la

« En mars 2000, la Cour a rejeté la législation »

étrangères ainsi que diverses associations professionnelles du tabac, demandant des dommages-intérêts non précisés pour un montant qui doit couvrir les coûts que le gouvernement de Colombie-Britannique aurait engagés ou engagera pour fournir des prestations de soins de santé aux résidents de Colombie-Britannique qui auraient prétendument souffert de maladies reliées au tabac. L'action a été engagée conformément à la loi intitulée Tobacco Damages and Health Care Costs Recovery Act (Colombie-Britannique) qui vise à faciliter aux particuliers et au gouvernement provincial les poursuites contre les fabricants de tabac en éliminant les moyens de défense que leur confère le droit commun.

Le 18 novembre 1998, le Conseil québécois sur le tabac et la santé a déposé une requête devant la Cour supérieure du Québec demandant l'autorisation du tribunal d'engager un recours collectif contre RBH, Imperial Tobacco Limited et JTI-Macdonald Corp. au nom de toutes les personnes qui auraient prétendument souffert de certaines maladies après avoir fumé des cigarettes fabriquées par les intimés. Les demandes sont fondées sur des allégations de manquement à l'obligation de mettre en garde, de toxicomanie, de manipulation de la nicotine, de publicité dirigée vers des jeunes, de fausse publicité et d'avertissements inadéquats. Le demandeur sollicite des dommages-intérêts exemplaires et généraux non précisés et

- Le 3 septembre 1998, une requête a été déposée devant la Cour supérieure du Québec demandant l'autorisation du tribunal d'instaurer un recours collectif contre RBH, Imperial Tobacco Limitee et JTI-Macdonald Corp. Les demandeurs prétendent représenter un groupe composé de toutes les personnes résidant au Québec qui sont ou ont été accoutumées à la nicotine contenue dans les cigarettes fabriquées par les intimés, ainsi que les héritiers de personnes comprises dans le groupe mais décédés. En plus de la demande d'une ordonnance homologuant la poursuite comme un recours collectif, les demandeurs demandent en leur nom propre et au nom de chaque membre du groupe 5 000 \$ de dommages-intérêts exemplaires et des dommages-intérêts généraux. Aucune date pour l'examen de la requête d'autorisation n'a été fixée. La taille du groupe présumé n'est pas encore claire, mais si les demandeurs réussissent à faire accepter le recours collectif, il pourrait comprendre un nombre vaste et indéterminé de personnes, qui pourrait se chiffrer en millions.
- financement de centres de réadaptation de fumeurs contre l'accoutumance à la nicotine. L'ampleur du groupe représenté par le recours collectif reste à clarifier, mais si les demandeurs réussissent à obtenir gain de cause, il pourrait comprendre un nombre indéterminé de personnes, de l'ordre de plusieurs millions.
- Le 1^{er} mai 1997, une action a été engagée contre RBH et Imperial Tobacco Limitee par une demanderesse, Mirjana Spasic, devant la Cour supérieure de justice de l'Ontario visant des dommages-intérêts au montant de 1 000 000 \$, le remboursement des sommes dépensées pour l'achat de cigarettes des défendeurs et des dommages-intérêts punitifs, exemplaires et majors. La demande repose sur des allégations de négligence et d'actes intentionnels, de spoliation, de déclarations fausses ou trompeuses négligentes, de tromperie, de conspiration, de responsabilité concernant les produits et de manquements à la garantie expresse et implicite. Les défendeurs ont introduit avec succès une requête visant le retrait de la demande en spoliation faute de cause d'action, mais la demanderesse a fait appel de la décision. L'appel doit être entendu au début de 2000.

Cette contrebande illégale aurait
présument commencé au début des
années 90 au moment de l'imposition
par les gouvernements fédéral et
provinciaux d'importants nouveaux
droits et taxes sur les produits du tabac.
Ces taxes et droits ne frappaient
cependant pas les produits du tabac
exportés à l'étranger. En février 1994,
pour freiner l'importante contrebande
de produits du tabac entrant au Canada,
le gouvernement
fédéral et certains
gouvernements
provinciaux ont
rabaissé les taxes aux
niveaux antérieurs.
Les exportations de
produits du tabac par
les grands fabricants
canadiens avaient augmenté de manière
importante entre 1991 et 1994.

Le gouvernement du Canada et d'autres
gouvernements provinciaux pourraient
envisager d'engager des actions
semblables à celles-ci ainsi que d'autres
procédures contre d'autres fabricants de
produits du tabac. Le ministre de la
Justice fédéral a indiqué que si le
gouvernement du Canada croit détenir
suffisamment de preuves pour engager
une action contre une autre société, il le
fera. Aucune action n'a été intentée
contre la Société ou RBH. Cependant,
rien ne saurait garantir que de telles
actions ne seront pas engagées à l'avenir.

« RBH croit que de telles actions seraient infondées »

RBH croit que de telles actions seraient
infondées et qu'elle saurait y opposer
une solide défense; toutefois, si une telle
action était lancée contre la Société ou
RBH avec une issue défavorable à celle-
ci ou à RBH, elle pourrait entraîner de
graves dommages, susceptibles d'avoir
un effet négatif important sur la situa-
tion financière de la Société, et la Société
et RBH pourraient ne pas avoir
suffisamment de ressources pour ces
poursuites.

Responsabilité des produits
La Société et RBH font l'objet d'un
certain nombre de demandes
concernant la responsabilité des
produits comme suit :

- Le 13 janvier 1995, une action a été
engagée auprès de la Cour supérieure
de justice de l'Ontario contre RBH,
Imperial Tobacco Limited et JTI-
Macdonald Corp. par trois demandeurs
individuels – aujourd'hui ils sont
quatre – qui cherchent à faire
homologuer leur action comme un
recours collectif. Les demandeurs
réclament, en leur propre nom et au
nom de chaque participant au recours
collectif potentiel, des dommages-
intérêts au montant de 1 000 000 \$ en
plus des dommages-intérêts punitifs,
exemplaires et majorés et d'une
ordonnance de création et de

constituants des produits du tabac ainsi que leurs émissions, la vente et la distribution de produits du tabac et d'accessoires et les activités de recherche sur les produits du tabac. Ces projets imposent aussi des obligations d'information supplémentaires aux fabricants de produits du tabac concernant les activités promotionnelles et de commandite autorisées.

« Les lois et règlements restrictifs [...] ont proliféré ces dernières années »

Les lois et règlements restrictifs adoptés par tous les paliers de gouvernement ont proliféré ces dernières années, limitent la capacité de RBH de livrer concurrence pour les parts de marché et ajoutent des coûts importants aux activités de RBH à la fois par l'accroissement des charges et par la diminution de l'efficacité de l'exploitation. Si RBH n'est pas en mesure de commercialiser efficacement ses produits et de livrer concurrence pour sa part de marché, ou si les coûts de mise en conformité à la législation et à la réglementation publiques ne peuvent pas être absorbés par une augmentation des prix de vente de ces produits, le chiffre d'affaires et les résultats d'exploitation de RBH s'en ressentiront.

Contenieux

La loi fédérale actuellement en vigueur, la Loi sur le tabac, a été promulguée en avril 1997 après une contestation couronnée de succès (conclue en 1995 par une décision de la Cour suprême du Canada) par l'industrie de la constitutionnalité des nombreuses dispositions de la loi précédente, la Loi réglementant les produits du tabac, promulguée en 1989. L'industrie conteste actuellement la validité constitutionnelle de la Loi sur le tabac et, alors que l'action suit son cours, les arguments des parties n'ont pas encore été entendus par les tribunaux.

Le gouvernement du Canada a récemment engagé une poursuite devant la Cour fédérale des États-Unis contre un autre fabricant de produits du tabac canadien et le Conseil canadien de fabricants des produits du tabac – le CCFT – pour obtenir des dommages-intérêts simples et triples pour des pertes de taxes et des frais d'application de la loi présumément subis en raison de la contrebande illégale à destination du Canada de produits du tabac ainsi que des dommages-intérêts exemplaires et pour obliger les défendeurs de restituer les produits de ces activités.

Le CCFT est une corporation sans capital social constituée sous le régime des lois du Canada, dont les membres sont les trois principaux fabricants de produits du tabac canadiens, dont RBH.

Analyse par la direction

tabac, limite actuellement fortement et éliminera la commandite par des fabricants de produits du tabac, et exige la production de rapports contenant des informations prescrites sur les produits du tabac ainsi que sur leurs ingrédients et leurs émissions.

La législation interdit également la vente de produits du tabac à des personnes n'ayant pas atteint la majorité, restreint l'étalage des produits du tabac par les détaillants, oblige les revendeurs de tabac à afficher les panneaux prescrits se rapportant aux produits du tabac et limite ou interdit de fumer sur les lieux de travail et dans d'autres environnements.

Une loi adoptée en Colombie-Britannique, qui n'a pas encore été

« Le gouvernement du Canada a récemment adopté une nouvelle réglementation »

d'avantage les produits du tabac et les fabricants de ces produits qui doit entrer en vigueur en 2000. Le projet de règlement sur l'information relative aux produits du tabac prescrit jusqu'à seize nouveaux avertissements en matière de santé qui doivent apparaître sur les emballages des produits du tabac et augmenter la superficie réservée à ces avertissements à 50 % de la surface principale de la plupart des emballages de produits du tabac. Ces projets exigent aussi que les fabricants de produits du tabac affichent des renseignements supplémentaires concernant les constituants et les émissions des produits du tabac sur les côtés de la plupart des paquets de produits et à présenter des renseignements prescrits sur la santé à l'intérieur des paquets ou sur des

édicte, oblige les fabricants de tabac dont les produits sont vendus dans la province à obtenir un permis et à payer une redevance.

Le gouvernement du Canada a récemment adopté une nouvelle réglementation en vertu de la Loi sur le tabac (Canada) pour encadrer encore

feuillets inclus dans le paquet. Le projet de règlement sur les rapports relatifs au tabac étend considérablement les obligations d'information actuelles des fabricants de produits du tabac et exige, par exemple, une déclaration détaillée à Santé Canada concernant les composants et les

« Ces taxes varient considérablement et représentent environ 54 % à 70 % du prix de vente au détail »

conséquent, toute modification de la politique fiscale qui diminue l'écart des taux de taxe entre les différentes catégories pourrait avoir un effet négatif sur la demande de produits coupe fine et de bâtonnets de tabac. Les gouvernements fédéral et provinciaux pourraient envisager de ramener les taxes de vente et d'accise imposées à la fabrication et à la vente de

d'exportation limite dans les faits la vente par les fabricants canadiens sur le marché d'exportation aux niveaux actuels qui représentent 2,7 % des livraisons totales. On peut s'attendre à ce que toute augmentation importante des taux de taxation des produits du tabac aux échelons fédéral ou provinciaux augmente les activités de contrebande internationale et entre les provinces. Les taxes sur le tabac varient considérablement entre les cigarettes prêtes à fumer et les produits coupe fine ou le tabac. La demande des consommateurs de produits coupe fine, qui comprennent les bâtonnets de tabac à portion préparée, est fortement tributaire des taux des taxes de vente et d'accise imposées sur ces produits, inférieures à celles des cigarettes. Par

plus stricte. La législation restrictive qui régit presque tous les aspects de la vente et la de promotion des produits du tabac est imposée par les autorités fédérales, provinciales et municipales au Canada. Cette législation, qui interdit dans les faits la promotion directe et indirecte de produits du tabac, oblige aussi à faire paraître des avertissements concernant la santé sur les emballages de produits du

produits du tabac à des niveaux semblables à ceux d'avant février 1994. La restauration de ces taxes ou l'imposition de taxes, de prélèvements ou de droits additionnels pourraient nuire aux ventes et au bénéfice d'exploitation de RBH. De plus, des changements de politiques de taxation fédérales et provinciales qui entraîneraient une hausse des taxes sur les produits coupe fine et les bâtonnets de tabac rendraient ces produits intéressants pour les consommateurs et auraient aussi un effet négatif sur le chiffre d'affaires et le bénéfice d'exploitation de RBH.

Cadre réglementaire

Le Canada est un des pays où la réglementation de la vente et de la promotion des produits du tabac est la

Analyse par la direction

Bogue de l'an 2000

RBH n'a connu aucune perturbation dans les activités de ses systèmes informatiques lors du passage à l'an 2000. Une équipe pluridisciplinaire coordonnée par le Directeur général - Conformité 2000 avait commencé à travailler sur ce projet dès 1997. Pendant les trois années qui ont suivi, cette équipe a dressé un inventaire complet des

« Aucune perturbation ne s'est produite »

systèmes et des procédures pour déterminer le degré de conformité au passage à l'an 2000 et les besoins. Deux essais d'intégration cruciaux ayant porté sur toutes les applications informatiques et sur tous les services ont été effectués en août et en novembre 1999 et ont été couronnés de succès. Nous croyons qu'une saine méthodologie doublée d'un soutien interne du plus haut calibre ont été des facteurs essentiels pour assurer une transition réussie à l'an 2000. Les coûts, dont le temps de gestion, imputés à l'initiative de mise en conformité se sont élevés à 5,4 millions de dollars, soit 70 000 \$ de moins que prévu.

Taxation du tabac

Les produits du tabac fabriqués et vendus au Canada sont assujettis à des taxes de vente et des droits d'accise importants aux échelons fédéral et provinciaux. Actuellement, ces taxes varient considérablement et représentent environ 54 % à 70 % du prix de vente au détail des cigarettes produites au Canada, selon le territoire. Les taxes sur les produits coupe fine varient de la même manière, quoique à des taux moindres. Ces taxes ont légèrement augmenté depuis février 1994, où elles avaient été rabaisées au niveau fédéral et dans certaines provinces pour prévenir la contrebande de tabac entrant au Canada. La contrebande internationale avait eu cours pendant la période où les taxes de vente et d'accise étaient élevées. Actuellement, la législation de la taxe

Impôts sur les bénéfices

Conformément aux dispositions du nouveau chapitre du Manuel de l'ICCA se rapportant aux impôts sur les bénéfices, des impôts sur le revenu futurs doivent être comptabilisés sur les différences entre la valeur comptable et la valeur fiscale des éléments d'actif et de passif.

L'application rétroactive de ces nouvelles règles, sans retraitement des données des exercices antérieurs, entraînera un rajustement positif ponctuel hors caisse d'environ 1,0 million de dollars aux bénéfices non répartis.

L'adoption de ces nouvelles règles comptables ne devrait pas avoir d'incidence importante sur nos résultats futurs.

implicites de gestion des risques dans leur domaine et qui était concentré sur les risques matériels, par une assurance contre la perte de biens matériels de l'entreprise et des pertes de profit en découlant. Cette approche ségréguée est remplacée par une culture cohérente de la gestion des risques de l'entreprise dans un sens beaucoup plus large, dans l'ensemble des activités. Cette initiative améliorera l'aptitude de RBH à réagir rapidement ainsi qu'à gérer ses efforts de réduction des risques locaux plus efficacement. Cette reconnaissance et le besoin qui en résulte de coordonner les efforts de gestion des risques à un niveau supérieur ont conduit à la création d'un comité de gestion des risques au sein de RBH.

La gestion des risques revêt une importance stratégique

Gestion des risques > Pour Rothmans Inc., tout facteur qui affecte l'aptitude de RBH à atteindre ses objectifs stratégiques est un risque. La gestion des risques revêt une importance stratégique et est, par conséquent, intégrée dans le processus de décision avec les autres éléments qui influent sur la continuité des activités et, à terme, sur la valeur pour les actionnaires. RBH remplace son processus de gestion des risques traditionnel, dans lequel certaines personnes avaient des responsabilités

Parallèlement, toute l'entreprise a été soumise à une vérification de la gestion des risques. Cet effort reposait sur une grille de risques qui définit les risques cruciaux pour l'entreprise ainsi que la protection d'assurance et des stratégies d'atténuation des pertes particulières correspondantes.

Analyse par la direction

Les liquidités provenant de l'exploitation combinées aux facilités de crédit existantes et au programme de papier commercial continueront de suffire pour combler les besoins de financement de l'entreprise pendant l'exercice actuel. La Société a un bilan solide, sans dette à long terme, et peut envisager par conséquent d'utiliser davantage son effet de levier pour accroître les rendements pour les actionnaires. Des acquisitions qui renforcent la position de Rothmans dans le secteur du tabac pourraient être envisagées.

Incidence future des nouvelles recommandations comptables >
À partir de l'exercice commencé le 1^{er} avril 2000, Rothmans adoptera, les dispositions des nouveaux chapitres 3461 « Avantages sociaux futurs » et 3465 « Impôts sur les bénéfices » du Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA).
Avantages sociaux futurs
Selon les nouvelles dispositions, le taux d'actualisation utilisé pour déterminer l'obligation au titre de prestations de retraite constituées doit être fondé sur les

« Un bilan solide, sans dette à long terme »

Rachat d'actions
Le 1^{er} février 2000, la Société a obtenu l'autorisation de la Bourse de Toronto de procéder à une offre publique de rachat à concurrence de 1 653 000 actions ordinaires pendant la période de 12 mois commencée le 3 février 2000. La Société peut ainsi, à l'occasion, racheter des actions sur le marché lorsqu'elle croit qu'une telle utilisation de ses excédents de liquidités servirait le mieux les intérêts des actionnaires. Les actions rachetées seront annulées. Le 11 mai 2000, la Société n'avait acquis aucune action dans le cadre de ce régime.

taux d'intérêt pratiqués sur le marché pour des titres de créance à long terme, ce qui est inférieur au taux actuel utilisé par la Société. Sur la base de la valeur marchande actuelle de l'actif du régime de retraite, partiellement compensée par les taux d'actualisation et autres hypothèses actuelles, la mise en œuvre de ces nouvelles règles comptables se rapportant aux avantages sociaux futurs entraînera des prestations futures estimées à environ 25,0 millions de dollars qui seront amorties dans les résultats selon la méthode linéaire pendant la durée de service restante moyenne des salariés actifs qui devront toucher les prestations.

Dividendes

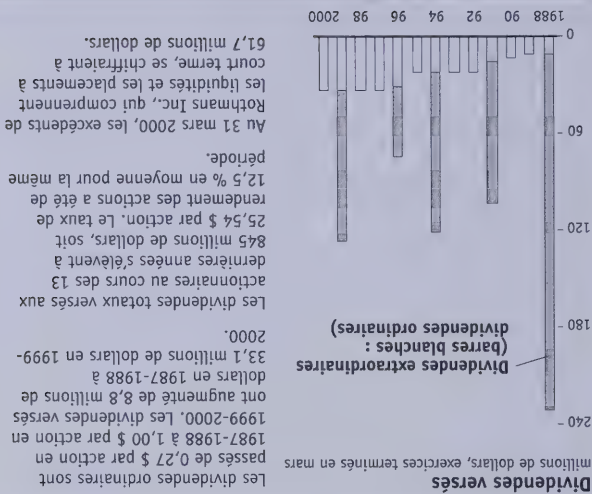
Le total des dividendes versés pendant l'exercice s'est élevé à 33,1 millions de dollars, soit 1,00 \$ par action, contre 126,7 millions de dollars ou 3,83 \$ par action pour l'exercice 1999, qui comprenait un dividende ordinaire de 1,00 \$ par action et un dividende extraordinaire de 2,83 \$ par action.

Les fonds dégagés de l'exploitation sont suffisants pour permettre à la Société de miser sur des possibilités d'investissement stratégiques en vue d'accroître sa part de marché et sa rentabilité. Depuis

1987-1988, les fonds excédentaires ont été restitués aux actionnaires sous forme d'augmentation du taux de dividende ordinaire combinée à une série de dividendes extraordinaires. Le plus important de ceux-ci a été versé en juin 1987 après la vente de la participation de la Société dans Carling O'Keefe Limitée.

Les dividendes aux actionnaires privilégiés ont été versés jusqu'au rachat en 1992 de la totalité des actions privilégiées en circulation, au coût de 22,6 millions de dollars.

Les actionnaires de Rothmans Inc. ont reçu des dividendes élevés au cours des 13 dernières années.



Analyse par la direction

Liquidity et capitaux >

Marge brute d'autofinancement

Les activités de RBH ont produit d'importantes rentrées de fonds,

suffisamment pour financer ses dépenses en immobilisations ainsi que le versement de dividendes à

Rothmans qui sont transférés aux actionnaires de la Société.

Les fonds de RBH provenant de

l'exploitation pendant l'exercice

2000 se sont élevés à 122,5 millions

de dollars.

Liquidités

L'encaisse et les placements à court

terme de 61,7 millions de dollars et des

emprunts de 49,2 millions de dollars

représentent un ensemble de réserves

de trésorerie de Rothmans Inc. et

d'emprunts à court terme de

Rothmans, Benson & Hedges Inc.

respectivement. RBH a un programme

de papier commercial, coté R-1 (faible)

pour le court terme et A (faible) pour le

long terme, ce qui fait partie des cotes

élevées attribuées par Dominion Bond

Rating Service.

La gestion de la trésorerie est exécutée

selon des règles strictes qui ne

permettent pas le regroupement des

placements et des emprunts des deux

sociétés et interdisent le recours à des

instruments financiers pour des fins

spéculatives. La politique de trésorerie autorise l'utilisation de contrats à terme pour la constitution d'une couverture contre les risques connus liés aux devises courantes.

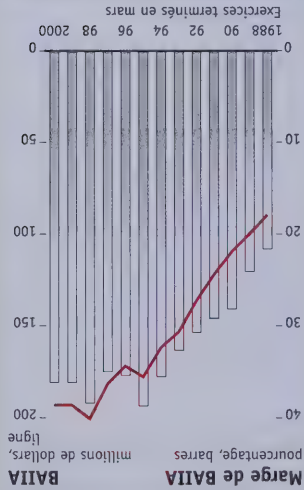
Les placements de Rothmans affichent un rendement après impôt très favorable.

Rendement des placements mensuel, pourcentage



Rothmans Inc. place ses excédents dans des titres sûrs offrant des rendements relativement élevés. Au cours des quatre dernières années, le rendement après impôt de la Société a dépassé celui des bons du Trésor canadiens à trois mois de 44 points de base en moyenne.

La marge de BAIIA a été de 36,5 % en moyenne au cours des sept dernières années.



Le BAIIA – bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement – est devenu un indicateur clé du rendement financier.

Depuis l'exercice 1987-1988, le BAIIA a progressé à un rythme annuel composé de 6,6 %.

Les efforts pour poursuivre la diminution des charges d'exploitation au cours des années à venir continuent. Parmi les initiatives entre-prises, l'effectif de vente de l'Ontario ainsi que le service du tabac en feuilles et de recherche-développement déménageront de leurs locaux loués à l'usine de Brampton, où une partie des locaux est actuellement vacante. Ce déménagement devrait entraîner des économies de l'ordre de 500 000 \$ par année.

En 2000, RBH a amélioré sa marge de BAIIA de 5,5 % : elle s'établit à 38,2 % avant la prise en compte des charges de compression de l'effectif, contre 36,2 % pour l'exercice précédent.

Analyse par la direction

Société, dont 126 postes de salariés en janvier 2000. Le coût total de la compression de l'effectif (10,7 millions de dollars) est comptabilisé comme une charge ponctuelle dans les résultats de l'exercice 2000. Ces mesures énergiques ont été prises pour rétablir les niveaux de productivité dans le ratio de notre effectif salarié et se répercuteront favorablement sur les coûts futurs, ce qui aidera à protéger les emplois du personnel actuel et à accroître les rendements pour les actionnaires.

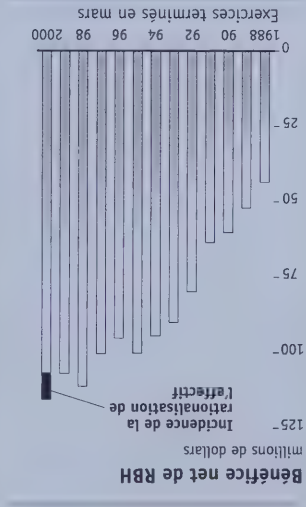
Dans le cadre de sa démarche de compression des coûts à long terme, RBH a continué d'investir dans la modernisation de ses machines et de son matériel pour accroître l'efficacité. Tous les

grands projets d'immobilisations sont approuvés en fonction du rendement de l'investissement qui doit dépasser un seuil défini, ou de l'avantage stratégique qu'ils confèrent sur le marché. La modernisation de l'usine de Québec est pour l'essentiel terminée et les dépenses en immobilisations de l'exercice 2000 ont été ramenées de 15,3 millions de dollars en 1999 à 8,1 millions pour l'exercice 2000. Ces investissements devraient retrouver leurs niveaux historiques au cours des années à venir.

Après les frais ponctuels d'indemnité et la prise en compte d'une provision de 10,7 millions de dollars pour la rationalisation de l'effectif, le bénéfice avant impôts de l'exercice est ressorti à 187,1 millions de dollars, soit à moins de 0,4 % sous les

187,8 millions de dollars réalisés l'année précédente.

Abstraction faite des frais ponctuels d'indemnité, le bénéfice net de RBH a atteint 112,8 millions de dollars en 1999-2000 soit 259 % de plus que les 43,5 millions enregistrés lors du premier exercice complet d'activité de la société d'exploitation. Si l'on inclut le coût des récentes mesures de rationalisation, le bénéfice net de l'exercice s'élève à 106,7 millions, soit 0,4 million de moins que l'année dernière.



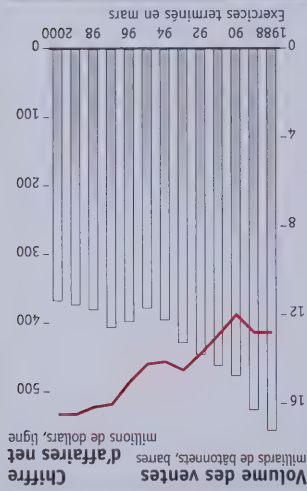
Le bénéfice d'exploitation a atteint un sommet au cours du dernier exercice.

RBH a fait des efforts concertés pour diminuer les coûts devant le recul général du volume de ses ventes. À 335,4 millions de dollars, ses coûts totaux, compte non tenu des charges de compression de l'effectif, étaient nettement inférieurs aux 345,1 millions de dollars de l'exercice précédent, les charges ayant été réduites de 2,8 % par rapport à l'exercice 1999. Pour l'exercice écoulé, RBH a retranché 9,5 millions de dollars de ses charges d'exploitation annuelles en réduisant l'effectif de 146 postes dans l'ensemble de la

Pendant l'exercice 2000, RBH a augmenté sa part de marché tous produits confondus à 22 %. La part du marché des produits du tabac coupe fine de la société, qui représente 29 % de son volume de vente et 19 % de son chiffre d'affaires, a augmenté à 54 %. RBH a aussi ralenti le rétrécissement de sa part du marché des cigarettes qui se situe à 17,5 %. Les cigarettes représentent 71 % du volume de vente de RBH et 79 % de son chiffre d'affaires.

Exercice terminé le 31 mars (en milliers de dollars)		2000	1999
Chiffre d'affaires, déduction faite des taxes d'acise et des impôts			
Coûts totaux		533,2 \$	532,9 \$
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices		346,1 \$	345,1 \$
Bénéfice net pour l'exercice		187,1 \$	187,8 \$
Bénéfice net		106,7 \$	107,0 \$

Résultats d'exploitation de la société > À 533,2 millions de dollars, le chiffre d'affaires net de Rothmans, Benson & Hedges Inc. était légèrement plus élevé que pour l'exercice précédent, malgré une diminution de l'ensemble des expéditions. L'augmentation des prix de vente a largement contrebalancé la diminution des ventes unitaires ainsi qu'un déplacement des produits en faveur des produits coupe fine.



Depuis l'exercice 1988, le volume des ventes de RBH, tous produits confondus, a diminué à un rythme annuel composé de 3,4 % en raison de la baisse des volumes de ventes du secteur, de la diminution de la part de marché et d'un gain de popularité des produits coupe fine meilleur marché. Le chiffre d'affaires net a néanmoins progressé de 2,1 % par année au cours de cette période.

Analyse par la direction

Résultats de Rothmans Inc. > Le chiffre d'affaires consolidé de Rothmans Inc., déduction faite des droits d'accise et des taxes, est ressorti, pour l'exercice terminé le 31 mars 2000, à 533,2 millions de dollars, soit une légère augmentation par rapport à l'exercice précédent.

Compte tenu des charges ponctuelles de compression de l'effectif absorbées par RBH en 2000, le bénéfice consolidé de la société de l'exercice s'élève à 63,5 millions

de dollars, soit 1,1 million de dollars de moins que l'exercice précédent. Le bénéfice par action de l'exercice s'établit à 1,92 \$, compte tenu du fractionnement à raison de six actions pour une en février 2000, contre 1,95 \$ pour l'exercice 1999.

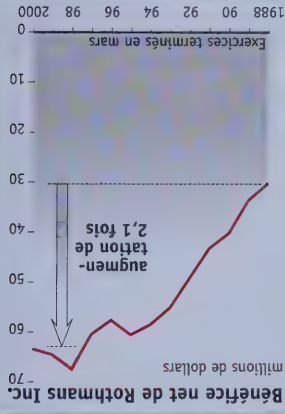
Les revenus de placement réalisés sur les réserves de trésorerie de 1,7 million de dollars étaient inférieurs aux 2,4 millions de dollars de l'année précédente. Cela s'explique par une diminution des réserves de trésorerie qui se sont ressenties de l'incidence, pendant un exercice complet, du dividende extraordinaire par action de 2,83 \$ versé au deuxième trimestre de l'exercice 1999.

Les charges de la direction générale de Rothmans étaient sensiblement les mêmes que pour l'exercice précédent, augmentant de 1,4 % – soit une hausse inférieure à celle de l'inflation.

La charge d'impôts sur le revenu a été ramenée de 80,5 millions de dollars en 1999 à 80,4 millions pour l'exercice 2000 et la part des actionnaires minoritaires a régressé à 42,7 millions de dollars, contre 42,8 millions de dollars en 1999.

La société a versé des dividendes de 1,00 \$ par action, compte tenu du fractionnement, pendant l'exercice.

Malgré le coût des récentes mesures de rationalisation, le bénéfice de Rothmans s'est accru de plus du double depuis la formation de RBH.



Le bénéfice net consolidé de Rothmans Inc. est passé de 30,4 millions de dollars en 1987-1988 à 63,5 millions de dollars en 1999-2000, compte tenu des indemnités de départ versées récemment. Sans ces charges ponctuelles, le bénéfice net aurait été de 67,2 millions de dollars cette année, ce qui équivaut à une croissance annuelle du bénéfice de 6,8 % au cours des 12 dernières années.

Apérçu de l'industrie > Le secteur canadien du tabac présente un environnement relativement stable avec des volumes de vente tous produits confondus légèrement en recul. Au cours des trois prochaines années, les volumes totaux, tous produits confondus, devraient continuer de régrecresser à un rythme annuel moyen d'environ 1,2 %. RBH estime qu'il y a environ six millions de Canadiens âgés de plus de 19 ans qui choisissent de fumer. Ce total est, lui aussi, relativement constant depuis dix

ans puisque l'accroissement démographique compense la diminution du nombre relatif de fumeurs.

La stabilité du secteur canadien du tabac peut en partie être attribuée au cadre réglementaire actuel. L'interdiction de la publicité augmente la difficulté de lancement de nouveaux produits. Le projet de messages d'avertissement concernant la santé du gouvernement sur les emballages ainsi que les obligations d'effectuer des essais et de produire des rapports imposent de lourds coûts de mise en conformité. Ces entraves empêchent en fait l'entrée des concurrents interna-

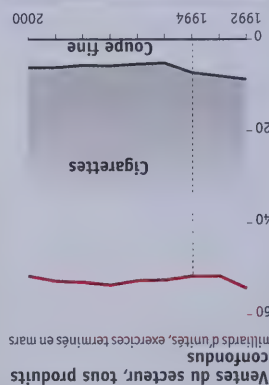
tionaux sur le marché canadien.

De plus, la concurrence basée sur les prix a été rendue inefficace par les taxes sur le tabac qui dépassent de loin le coût de

production et les marges des fabricants. Les taxes sur le tabac représentent jusqu'à 70,3 % du prix d'un paquet de cigarettes que paient les consommateurs. Cela signifie par exemple que même une réduction de 20 % du prix de vente ne

consentirait pas aux fabricants aux grossistes de diminuer les prix pour les consommateurs que d'environ 5,0 % dans les provinces à forte taxation comme la Colombie-Britannique.

Les ventes du secteur sont relativement stables depuis huit ans.



Les ventes du secteur, tous produits confondus, ont baissé à un rythme annuel de 3,3 % au cours de la décennie qui a suivi le sommet atteint en 1982. Depuis 1992, soit deux ans avant la réduction des taxes sur le tabac de février 1994, les ventes totales sont restées plutôt stables, et on observerait récemment des indices d'une nouvelle tendance à la baisse, plus modérée cette fois. La part des produits coupe fine dans les ventes totales du secteur a atteint un sommet de 16,1 % en 1992 et a glissé à 11,9 % depuis. Malgré les baisses de taxes, la part de marché des produits coupe fine ne s'est pas accrue au détriment de celle des cigarettes.

Analyse par la direction

■ L'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation donne aux actionnaires une revue des principaux éléments du rendement financier de la Société pour l'exercice terminé le 31 mars 2000 comparativement à l'exercice précédent. Elle porte aussi sur les facteurs qui pourraient avoir une incidence sur le rendement futur. Cette analyse tient compte des risques ainsi qu'il des incertitudes susceptibles de faire différer de manière importante les résultats réels des résultats exprimés ou implicites.

Dans cette analyse, « Rothmans » et la « Société » renvoient à Rothmans Inc. et « RBH » et la « société » à Rothmans, Benson & Hedges Inc., la société d'exploitation appartenant à 60 % à Rothmans Inc. Le « BAH » , qui désigne le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements, est un indicateur clé du rendement financier de la Société.

- L'augmentation du chiffre d'affaires et du bénéfice net de l'exercice 2000 chez RBH et Rothmans avant la prise en compte des charges ponctuelles découlant des initiatives de réduction des coûts;
- L'augmentation de la part de marché tous produits confondus;
- les mesures importantes d'encadrement des coûts chez RBH;
- l'augmentation de la marge brute d'autofinancement chez RBH;
- l'évolution du cadre réglementaire et juridique.

La Société > Rothmans se consacre à la fabrication, à la commercialisation et à la vente de produits du tabac pour des Canadiens adultes, par l'entremise de sa filiale d'exploitation détenue à 60 %, Rothmans Benson & Hedges Inc. Les 40 % restants de RBH appartiennent à un membre du groupe Philip Morris Incorporated. Dans les faits, les résultats de Rothmans traduisent ceux de RBH après la prise en compte de la participation minoritaire et des revenus produits par les réserves de trésorerie de la Société dont sont déduits les frais de Rothmans liés à son statut de société cotée en bourse.

RBH est la deuxième société de tabac en ordre d'importance au Canada avec une part de marché globale de 22 % et une position prépondérante sur le créneau coupe fine. À la suite d'un reclassement par British American Tobacco p.l.c. de sa participation de 71,2 % dans la Société, réalisé le 11 février 2000, Rothmans est maintenant une société canadienne ouverte, aux actions largement réparties dans le public, et la seule société ouverte du secteur du tabac canadien. Ses actions sont inscrites à la cote de la Bourse de Toronto sous le symbole ROC.

« Rothmans est maintenant une société canadienne ouverte, aux actions largement réparties dans le public »

Santé > L'existence de risques pour la santé liés à la cigarette est bien connue depuis des décennies. Nous reconnaissons ces risques et croyons que le choix de fumer devrait être fait en pleine connaissance de cause. L'information sur ces risques est largement diffusée et les mises en garde sont mentionnées de manière évidente sur chaque paquet de produits du tabac.

Le tabac et les jeunes > Rothmans

est résolument opposée à la consommation de tabac par les mineurs. Nous croyons fermement que fumer devrait être réservé aux adultes, qui choisissent de le faire en connaissant les risques pour la santé inhérents au tabac.

Les pratiques de commercialisation responsables de RBH visent uniquement à encourager les adultes, qui ont déjà décidé de fumer, à choisir les produits RBH de préférence à ceux d'un concurrent. Nous ne commercialisons pas de produits auprès des personnes n'ayant pas atteint la maturité.

RBH reconnaît et soutient le rôle de l'État qui doit veiller à ce que les mineurs n'aient pas accès aux produits du tabac. En conséquence, RBH soutient au moyen de ressources financières et autres, des programmes conçus pour interdire l'accès au tabac chez les détaillants. Le plus répandu de ces programmes est l'Opération carte d'identité qui incite les détaillants à demander aux consommateurs des pièces d'identité justifiant leur âge.

Cadre réglementaire et législatif > L'industrie du tabac du Canada fait face à des restrictions qui comptent parmi les plus sévères au monde, allant de l'interdiction de la publicité à la production de rapports onéreux en passant par des interdictions généralisées de fumer dans les lieux publics. À la suite de récentes mesures restrictives, les entreprises de tabac seront exclues des parrainages fondés sur la publicité de marque d'ici 2003. Cela représente une perte pour tout le monde – le monde des arts et des sports qui organise les manifestations, le public qui y assiste, les commerçants et les collectivités qui bénéficient de l'apport des touristes attirés par ces événements très prisés.

Nous ne sommes pas opposés à des restrictions raisonnables, mais il faut appliquer des limites appropriées.

Contentieux > Les actionnaires des sociétés de tabac dans le monde entier ont vu diminuer la valeur de leur investissement par crainte des poursuites intentées aux États-Unis. Il est important de comprendre que le cadre économique et juridique canadien est différent de celui des États-Unis. Les niveaux élevés de réglementation et de taxation font déjà des gouvernements fédéral et provinciaux les principaux partenaires financiers de l'industrie du tabac au Canada. Le litige ouvert par les pouvoirs publics concernant le recouvrement des coûts des soins de santé n'est pas fondé et est déplacé. Rothmans et RBH se défendent vigoureusement dans ces affaires. Santé Canada a récemment lancé des propositions qui menacent d'exproprier une grande partie de la surface des paquets de cigarettes pour y insérer des avertissements graphiques en couleur sur les risques pour la santé conçus pour choquer plutôt que pour informer. RBH combattra cette proposition pour ce qu'elle est, à savoir une confiscation de l'avoir que représentent les marques de commerce.

Notre point de vue sur les problèmes de l'industrie

■ *Le tabac est un produit de consommation légal. Pourtant, la fabrication et la vente de ses produits suscitent beaucoup de controverse, malgré leur légalité. Notre point de vue*

sur plusieurs de ces questions est présentée ci-dessous.

Taxes sur le tabac > Les taxes sur la plupart des produits, y compris le

tabac, sont désormais une chose admise dans notre société. Cependant, les taxes sur le tabac représentent jusqu'à 70,3 % du prix d'achat de chaque paquet de cigarettes. L'année dernière, les gouvernements fédéral et

provinciaux ont perçu des taxes sur le tabac qui totalisaient huit à dix fois les bénéfices après impôts combinés réalisés par l'industrie.

Mais si le fardeau fiscal sur les produits du tabac est déjà particulièrement

lourd, RBH ne s'oppose pas à des augmentations progressives et contrôlées

des taux de taxes sur les produits qu'elle fabrique et distribue. Pour maintenir

les recettes importantes que leur procurent les ventes du tabac, les pouvoirs

publics doivent continuer d'imposer une taxation responsable et acceptable.

Des augmentations soudaines ou importantes des taxes actuelles déjà élevées

conduisent à la contrebande – qui a affligé l'industrie pendant les périodes

d'augmentation excessive des taxes dans le passé. Le Canada doit maintenir

des écarts de taxes légèrement favorables par rapport aux sources

concurrentes de produits en provenance des États-Unis et d'ailleurs.

Contrebande du tabac > Une activité de contrebande rampante est apparue

au Canada au début des années 50 et au début des années 90. Dans les deux

cas, elle était la conséquence directe d'une augmentation exorbitante et

insoutenable des taxes. Chaque fois, le problème a été résolu par la

diminution des taxes.

Rothmans s'est toujours opposée à la contrebande du tabac et, malgré les

allégations contraires de certains au cours des dix dernières années, elle n'a

jamais participé à la contrebande de produits du tabac. En fait, Rothmans

a travaillé avec diligence pour aider les pouvoirs publics à gérer plus

efficacement le commerce transfrontalier des produits du tabac. Selon le

Wall Street Journal, on estime à 350 milliards le nombre de cigarettes de

contrebande vendues chaque année, ce qui entraîne pour les gouvernements

un manque à percevoir de 16 milliards de dollars américains. La solution

pour diminuer le marché noir consiste à pratiquer une politique fiscale qui

reflète un équilibre entre la volonté de taxer fortement les produits du tabac

et les limites financières des consommateurs de ces produits. La politique

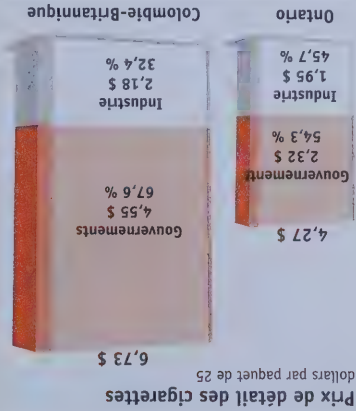
de taxation doit en particulier reconnaître la nécessité d'éviter les hausses

soudaines et importantes de taxes et la nécessité de tenir compte des

consommateurs à faible revenu par une taxation différente entre les produits

coupe fine et les bâtonnets de tabac.

Les gouvernements sont les principaux partenaires financiers de l'industrie canadienne du tabac.



Dans les provinces où les taxes sont élevées, la part du gouvernement dans le prix de détail est encore plus grande. En Colombie-Britannique, par exemple, le paquet de cigarettes se vend 6,73 \$, soit 58 % de plus qu'en Ontario. Ce prix comprend 4,55 \$ de taxes, soit 67,6 % du prix de détail. Comme les fabricants vendent leurs produits aux grossistes aux mêmes prix partout au Canada, la part légèrement plus grande qui revient à l'industrie dans le prix de détail en Colombie-Britannique – 2,18 \$ contre 1,95 \$ en Ontario – se traduit par des marges plus grandes pour les segments de la distribution et du détail. C'est à Terre-Neuve que les taxes sont les plus élevées – et, par conséquent, que les produits du tabac se vendent le plus cher. Dans cette province, les taxes équivalent à 70,3 % du prix de détail d'un paquet de 25 cigarettes.

« Un défi important pour l'industrie du tabac dans le monde entier »

Le cadre juridique et institutionnel représente un défi important pour l'industrie du tabac dans le monde entier, y compris pour RBH. Les

événements dans ce domaine au cours des deux dernières années ont eu une incidence non négligeable sur la valeur boursière des sociétés de tabac, indépendamment de leurs résultats commerciaux. Un certain nombre d'actions de grandes sociétés internationales de ce secteur ont perdu plus de la moitié de leur valeur. De toute évidence, les poursuites et autres actions en justice contre l'industrie ont eu une incidence importante sur la perception actuelle des investisseurs concernant la valeur des actions dans le secteur du tabac – ici au Canada et dans le monde entier. Les actions de Rothmans subissent le contre-coup des litiges en cours aux États-Unis, même si nous évoluons dans un système économique et juridique différent. Dans cet environnement difficile, les lois et la réglementation publique constituent une autre pierre d'achoppement pour l'industrie et imposent parfois des coûts importants avec peu voire sans aucune valeur pour la société. À cet égard, la contestation par l'industrie de la constitutionnalité de la Loi sur le tabac fédérale suit son cours, mais à un rythme plus lent qu'il n'est acceptable. Les initiatives

juridiques et législatives dans l'industrie sont par nature des questions qui doivent être longuement débattues et exigent des réponses solides et réalistes, des ressources appropriées et beaucoup de patience. Dans cet environnement difficile, le service des Affaires juridiques et de la Société de RBH possède un mandat étendu de coordination de nos initiatives et de nos réactions à l'environnement difficile créé par les gouvernements et vise les objectifs suivants :

1. Coordonner les réactions aux lois, règlements et autres interventions proposées par les pouvoirs publics, dans le cadre de l'association de l'industrie et à travers celle-ci, dans les cas appropriés.

2. S'efforcer de faire adopter par les pouvoirs publics des lois et des règlements inspirés par le bon sens qui ont une possibilité raisonnable de contribuer à des objectifs sociaux et politiques légitimes tout en limitant le plus possible les coûts inutiles pour l'industrie et les entraves aux libertés garanties par la constitution.

3. Assurer un respect strict de toutes les exigences légales et réglementaires pertinentes.

4. Défendre vigoureusement la société et RBH contre les actions en justice illégitimes et non valides et obtenir réparation des abus graves du processus juridique.

Exploitation

Tabac à pipe d'importation

RBH réalise 50 % de ventes de tabac à pipe au Canada mais ce produit est une des plus petites catégories de la Société, représentant moins de 1 % de son volume. L'excellente sélection de tabacs à pipe de classe mondiale, dont le Captain Black, le Sail et le Brimmore, offrent une variété de goûts aux fumeurs de pipe

Le volume de la catégorie tabac à pipe devrait continuer de reculer de 5 % par an, en partie en raison de la limitation des lieux où il est permis de fumer la pipe. Cette réalité pourrait entraîner un regroupement au sein de l'industrie dans ce domaine.

Cigares

La distribution nationale accrue de mini-cigares à embout de tabac à pipe Captain Black a aidé à faire croître le chiffre d'affaires des cigares de 50 % à 18,5 millions d'unités pendant l'exercice 2000, soit 20 % de la catégorie visée. Quant aux autres produits importés de la Société, les marges sur les cigares Captain Black sont tributaires des cours du change. Maintenant que les droits sur cette gamme de cigares au Canada ont été obtenus, RBH compte accroître le volume à partir de cette base solide.

logistiques. Pour enrichir les relations avec les clients et maintenir des niveaux de service élevés, le bureau de commande a été centralisé au sein du groupe de logistique au siège social de Toronto.

Produits du tabac >

Cigarettes

Même si près de 99 % des ventes de cigarettes de RBH représentent 10 noms de marque et si la Société continue de concentrer de plus en plus son attention

Produits coupe fine
RBH se maintient à la tête de l'industrie par le volume de produits coupe fine, avec des ventes de l'équivalent de 3,3 milliards de batonnets pendant l'exercice 2000, et une part de marché de 54 %.

Les innovations dans les produits tels que les Mark Ten et Number 7 Presto Pak ainsi que les blagues et contenants super géants de tabac à rendement élevé de qualité supérieure de RBH ont permis à la Société de contre l'arrivée de

« Près de 99 % des ventes de cigarettes de RBH représentent 10 noms de marque »

sur les marques les plus prometteuses, elle fabrique dans ce domaine 140 produits différents par la taille, la force et les formats d'emballage. Les cigarettes comptent pour 71 % du volume des ventes de RBH, mais grâce à leurs marges plus élevées, elles représentent environ 80 % du chiffre d'affaires net. Pendant l'exercice 2000, la Société a occupé 17,5 % du marché canadien de cigarettes, ce qui témoigne de son succès contre l'érosion à long terme de sa part de marché – première étape nécessaire sur la voie de la croissance.

produits concurrents et des promotions de vente au détail intensives. Si les marges sur les produits coupe fine sont inférieures à celles des cigarettes, l'augmentation des ventes de l'équivalent de 330 millions de batonnets en 1999-2000 a permis à la Société de maintenir ses marges bénéficiaires malgré les coûts relatifs plus élevés des produits du tabac plus nouveaux à grand rendement. La politique de RBH qui consiste à offrir aux fumeurs du tabac à rouler de la meilleure qualité et de la meilleure valeur et les innovations dans les produits devraient aider la Société à maintenir son leadership dans la catégorie de la coupe fine dans l'année à venir.

RBH a mis en œuvre le système SAP en vue de la migration de ses systèmes financiers vers un système intégré de planification des ressources de l'entreprise. Les gains d'efficacité et la visibilité accrue de l'information dans l'entreprise ont permis de nets avantages. Une étude des avantages de l'extension de SAP à des fonctions non financières est prévue dans l'année.

Ressources humaines

Les cadres supérieurs de RBH ont, en moyenne, 19 ans d'expérience dans le secteur du tabac. La direction est soutenue par un effectif stable et dévoué de 494 salariés appointés et de 342 horaires. La structure de

Des programmes de perfectionnement des cadres et des plans de relève sont en place pour perfectionner les employés au maximum de leur potentiel et créer une pépinière de talents de gestion pour l'avenir. Le programme Vision Plus récompense les employés qui offrent des idées créatives susceptibles d'améliorer les résultats de l'entreprise. Et le Tour d'horizon RBH fait mieux connaître aux employés tous les aspects de l'entreprise et facilite le maillage et l'esprit d'équipe internes.

« Attirer et conserver dans ses rangs des collaborateurs de talent »

L'entreprise est souple pour répondre à l'évolution de la conjoncture. La Société s'efforce de créer un milieu favorisant des communications ouvertes, susceptible d'attirer et de conserver dans ses rangs des collaborateurs de talent et de les amener à produire et à se développer au maximum de leur potentiel. La rémunération est concurrentielle et rétribue les contributions individuelles et collectives aux objectifs de bénéfice et

Distribution > Les usines de RBH produisent et conditionnent plus de 11,3 milliards de cigarettes et équivalents par an. Ces produits finis sont expédiés directement de l'usine de Québec à des entrepôts publics à Dartmouth, Montréal, Toronto et Calgary. De là, ils sont distribués à des grossistes et à 36 000 points de vente de détail dans tout le Canada. Au fil des ans, RBH a acquis une solide réputation pour sa gestion des difficultés

« Création de produits supérieurs en s'appuyant sur des innovations »

L'application des nouvelles techniques à ses marques de cigarettes prioritaires. Elle surveille aussi l'évolution mondiale du marché du tabac.

Services de soutien analytique

Des laboratoires indépendants offrent des services de soutien analytique aux efforts de fabrication, d'achat et de

taire et trop de terrain et de bureaux. RBH cherche des possibilités d'utiliser ces moyens et prévoit de regrouper les bureaux de vente de l'Ontario ainsi que les Produits en feuilles, la R-D et les Services analytiques à Brampton. Elle devrait ainsi réaliser des économies supplémentaires de l'ordre de 500 000 \$ par an.

Matières premières

À plus de 68 millions de dollars en 2000, le tabac représente le principal poste des coûts annuels de la Société. Plus de 95 % de ce tabac provient du Canada. RBH

reste profondément attachée au maintien d'un secteur de culture du tabac canadien solide et dynamique pour assurer la fiabilité, la stabilité et la qualité des approvisionnements. Elle poursuit activement cet objectif en participant au Comité consultatif du tabac composé de producteurs, de transformateurs et de représentants des pouvoirs publics.

Développement de nouveaux produits

Le groupe de développement de nouveaux produits se concentre surtout sur la création de produits supérieurs en s'appuyant sur des innovations qui répondent aux besoins du marché décelés. RBH s'attache principalement à

développement de produits de RBH. Ils participent aussi largement aux essais lourds et en expansion imposés par les gouvernements fédéral et provinciaux, qui consomment de plus en plus de ressources de la Société.

Technologie de l'information

La direction considère la technologie de l'information comme un outil fondamental dans ses processus commerciaux. L'architecture de ses moyens informatiques a constamment été mise à niveau ces dernières années.

RBH a mis au point un système exclusif de gestion de l'environnement commercial (SEMS), outil stratégique de pointe confié à ses représentants commerciaux, qui améliore considérablement la collecte et l'analyse d'informations ainsi que la productivité générale.

matériel est terminé, elle se concentrera sur le maintien des capacités de fabrication efficaces, par des investissements réguliers.

RBH jouit d'excellentes relations avec le syndicat de ses usines, la section 261-T du Syndicat international des travailleurs et travailleuses de la boulangerie, de la confiserie et du tabac. Une convention collective quinquennale négociée récemment a accru la flexibilité de la main-d'œuvre en échange d'horaires de travail plus souples. RBH est bien outillée pour continuer de gérer la complexité de la variété de produits de manière efficace et continuer d'améliorer la productivité. Elle est aussi déterminée à relever les défis croissants de la réglementation canadienne et du cadre concurrentiel.

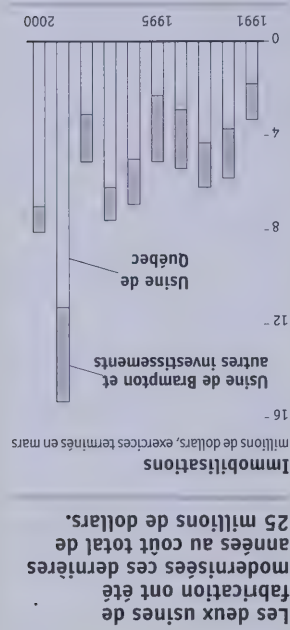
« RBH jouit d'excellentes relations avec le syndicat de ses usines »

Usine de Québec

La principale usine de RBH est située au cœur de Québec depuis plus d'un siècle. Le bâtiment abrite une unité de fabrication de produits du tabac moderne et efficace qui fabrique des cigarettes et des produits de coupe fine de grande qualité à des coûts très concurrentiels. Le matériel et les installations de production de Québec ont la capacité nécessaire pour les besoins de production. Actuellement, l'usine possède à la fois une capacité de production excédent-

optimiser l'affectation de son effectif commercial. Chaque membre de cette équipe possède un ordinateur mobile à stylo plus puissant que le matériel de bureau classique, qui lui donne accès aux informations nécessaires pour bien cibler les segments de la vente au détail. L'effectif commercial réalise plus de 8 000 visites de magasins par semaine et télécharge chaque nuit les données sur le marché et le rendement. Ces outils ont permis des résultats dans la distribution qui dépassent largement ce que laisse entrevoir la part de marché de la Société et ont donné à RBH la possibilité de réaffecter ses investissements des magasins à faible volume vers des détaillants plus productifs. La concurrence autour de l'espace d'étalage dans les magasins a continué de s'accroître. Les outils conçus par RBH sont maintenant en place dans plus de 12 000 établissements de détail dont le volume total représente plus de 55 % des ventes de toute l'industrie. Pour resserrer les liens de la Société avec ses détaillants, RBH donne à ses clients privilèges accès au RSI exclusif ce qui permet aux détaillants choisis d'obtenir des biens et des services à des tarifs préférentiels. Cette combinaison de relations contractuelles et de stratégie à valeur ajoutée renforce l'association avec RBH et limite le potentiel d'inflation des coûts commerciaux.

Les installations de production offrent maintenant la souplesse nécessaire pour fabriquer l'éventail complexe de cigarettes et de produits coupe fine de RBH à des coûts très concurrentiels.



Fabrication > RBH a investi dans une structure de fabrication et de distribution souple et efficace de calibre international au cours de la dernière décennie. La Société a un effectif technique très compétent et continue d'investir dans les bâtiments et les machines pour rester concurrentielle sur le marché du tabac canadien. Maintenant que l'essentiel du programme de modernisation du

Exploitation

importante d'entre elles, Craven A, représente environ 4,5 % du marché. Par comparaison, le principal concurrent de RBH détient trois grandes marques dont la principale s'adapte plus de 30 % du marché.

La direction se montre dynamique pour exploiter de manière novatrice les possibilités restreintes de commercialisation dans les limites de ses propres politiques de commercialisation responsable et du cadre réglementaire.

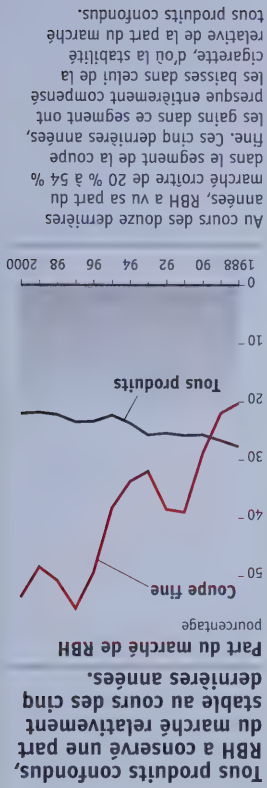
RBH s'est fixé des objectifs importants. Elle compte augmenter sa part du marché canadien dont on prévoit une érosion modeste au cours des prochaines années. Elle freinera le recul général de son portefeuille de produits en se concentrant sur les marques les plus prometteuses et sur une

commercialisation plus judicieuse.

Il est difficile de modifier les parts du marché des cigarettes en raison de la grande fidélité des consommateurs à leurs marques et des contraintes réglementaires. La direction estime que sa stratégie plus focalisée enrichira sa part de marché et la valeur pour les actionnaires.

Vente > Les produits du tabac sont distribués par quelque 36 000 points de vente de détail au Canada. Un peu moins de 24 000 détaillants réalisent 90 % des ventes sur le marché national. Une infrastructure de distribution de gros très efficace repose sur des entrepôts publics stratégiquement disséminés dans tout le pays. RBH reçoit les commandes de ses clients de gros une à trois fois par semaine dans le cadre d'un processus de commande centralisé pour tous les types d'opérations.

Le vaste portefeuille d'unités de gestion de stock et la complexité de l'objectif d'une distribution vaste et d'une présence efficace des produits dans un réseau très ramifié représentent les principales difficultés pour RBH. Celle-ci utilise un système de gestion des ventes exclusif élaboré pour



Exploitation

■ RBH, la filiale à 60 % de Rothmans Inc., est la deuxième société de tabac du Canada et fabrique, distribue, commercialise et vend sa gamme de produits dans tout le pays.

Dans ses usines à Québec et à Brampton (Ontario), RBH produit un éventail solide de marques de qualité. En volume, RBH détient 17,5 % du marché des cigarettes et 54 % de celui de produits coupe fine au Canada. Globalement, sa part de marché – cigarettes et coupe fine – s'élève à 22 %.

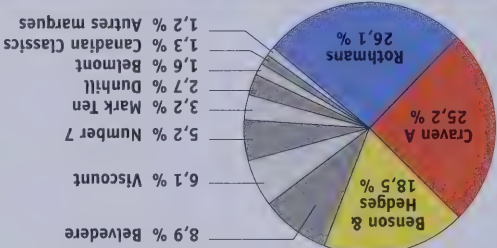
Marketing > RBH jouit d'un solide éventail de marques comprenant Craven A, Rothmans et Benson & Hedges, qui figurent parmi les sept marques de cigarettes les plus vendues du pays. Avec Belvedere, Number 7, Mark Ten, Viscount, Belmont, Canadian Classics et Dunhill, ces marques rapportent près de 98 % du chiffre d'affaires. La Société est propriétaire de toutes ses marques de commerce au Canada, à l'exception de Dunhill qui lui est cédée sous licence jusqu'en 2037.

En plus de sa solide part de 17,5 % du marché des cigarettes, RBH s'est taillé une position de tête sur le créneau de la coupe fine, dont elle occupe 54 %. Et RBH se classe aussi en tête pour le tabac à pipe – même s'il représente une plus petite part de ses activités – et détient une part croissante du

RBH offre aux fumeurs canadiens des marques de cigarettes bien connues.

Marques de cigarettes de RBH

pourcentage des ventes totales, au Canada et à l'exportation



Rothmans, Craven A et Benson & Hedges sont parmi les marques de cigarettes les plus vendues au Canada. Les dix premières marques de RBH représentent plus de 98 % du chiffre d'affaires de la Société. RBH est propriétaire de toutes ses marques au Canada à l'exception de Dunhill, qu'elle utilise sous licence en vertu d'une entente de 50 ans signée en 1987.

En raison de la réglementation de plus en plus contraignante, la commercialisation sur deux domaines ces dernières années : la commande et les innovations dans les produits et le conditionnement. Cette stratégie était généralement couronnée de succès, mais au fil des ans, RBH soutenait par son marketing plusieurs marques. Aujourd'hui, la plus

Autres stratégies > L'optimisation de

la valeur pour les actionnaires à long terme dépend clairement de l'aptitude de RBH à augmenter sa part de marché et à réduire ses coûts. En marge de ces impératifs fondamentaux, d'autres initiatives précises seront lancées. Un régime d'intéressement a été élaboré pour assurer une plus grande convergence des intérêts de la direction avec ceux des actionnaires. Le régime

« Une plus grande convergence des intérêts de la direction avec ceux des actionnaires »

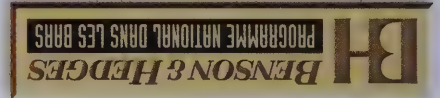
précédent était axé sur le rendement de notre ancienne société mère, Rothmans International. Un programme de primes annuelles est maintenant en place pour tout le personnel non syndiqué de RBH; les versements sont basés sur des objectifs de part de marché et de rentabilité de l'entreprise. De même, nous avons récemment instauré un régime d'actionnariat pour permettre à tout le personnel à profiter directement de la réussite à long terme de la Société.

solide part du marché total. Il reste donc 78 % de la demande des consommateurs à conquérir, avec de multiples possibilités de croissance et d'augmentation de la valeur pour les actionnaires. Nous relevons ce défi, convaincus que la nouvelle concentration sur les débouchés repérés qui motivent notre stratégie nous permettra d'accroître notre part du marché et nos bénéfices ainsi que d'améliorer la valeur pour les actionnaires.

de dollars à l'avenir. L'usine de Québec est maintenant dotée d'un matériel efficace et moderne parfaitement adapté aux impératifs de la production et qui offre la souplesse nécessaire pour fabriquer l'éventail des marques de cigarettes et de produits coupe fine de RBH.

La direction n'a ménagé aucun effort au fil des ans pour créer un partenariat mutuellement avantageux avec le syndicat qui représente notre personnel horaire à l'usine de Québec. Grâce à un climat de travail positif, les employés ont ratifié l'été dernier une convention collective de cinq ans qui permettra à RBH d'opérer dans un cadre industriel stable avec des coûts unitaires réduits et une souplesse de gestion accrue. Au cours de l'exercice, nous avons pris des mesures qui nous permettront de réduire les coûts d'exploitation annuels futurs de 9,5 millions de dollars. Vingt postes à coût élevé et à faible niveau de qualification ont été éliminés à Québec. Le 10 janvier, RBH a réduit son effectif appointé de 126 postes dans la presque totalité des services de la Société. Cette compression a touché environ 20 % du personnel appointé et 12 % de l'effectif total. Les coûts des indemnités ont été absorbés dans l'exercice qui vient de se terminer et les économies de charges d'exploitation se poursuivront dans un avenir prévisible.

RBH continuera de rechercher des possibilités de réduire les coûts d'exploitation, fidèle à son engagement à la compétitivité par les coûts et à l'accroissement de la productivité.



Stratégie

de tabac préparées pour rouler plus facilement les cigarettes – et a lancé un nouveau format de tabac Belvedere. L'innovation continuera dans le segment coupe fine, mais comme RBH en est devenue le chef de file, elle fera plutôt porter ses efforts sur la mise au point de nouveaux produits dans le domaine des cigarettes afin d'élargir sa part de ce marché à marge bénéficiaire plus élevée.

RBH a été un commanditaire actif de nombreux événements très en vue comme l'International Benson & Hedges, le Benson & Hedges Symphony of Fire et les festivals des films du monde Benson & Hedges. Ces événements contribuent beaucoup à la vie économique et sociale des collectivités. RBH entend continuer de commander certaines de ces manifestations tant que cela se justifie dans le cadre réglementaire en vigueur.

Vente > Le personnel commercial de RBH joue un rôle crucial pour nouer et entretenir des relations avec les détaillants. RBH vend ses produits du tabac par l'entremise de grossistes à environ 36 000 détaillants partout au Canada. L'efficacité de marketing et de vente maintient de bonnes relations avec les détaillants grâce à un système élaboré et exclusif de gestion des ventes.

Les deux tiers des détaillants représentent 90 % du chiffre d'affaires. RBH réduit ses investissements dans les magasins à plus faible volume au profit des établissements plus intéressants.

Pour cultiver des relations mutuellement avantageuses, RBH s'est dotée d'un certain nombre de stratégies à valeur ajoutée : le programme des établissements-qualité pour maintenir la distribution et la visibilité des produits de RBH dans les magasins, le programme Securi Mag pour offrir aux détaillants des dispositifs de sécurité contre les vols et réduire les frais d'assurance ainsi que RSI (l'Institut des services aux détaillants) qui assure à des détaillants, triés sur le volet, des avantages et des services tels qu'une assurance personnelle et commerciale à des taux préférentiels.

Limitation des coûts > Nous nous attendons à ce que RBH continue de dégager une forte marge d'autofinancement libre et que les programmes de compression des coûts l'aident à atteindre cet objectif. Ces dernières années, de grandes modernisations ont été réalisées dans les deux usines au coût de 25 millions de dollars et les besoins annuels d'immobilisations devraient diminuer à 6 à 8 millions

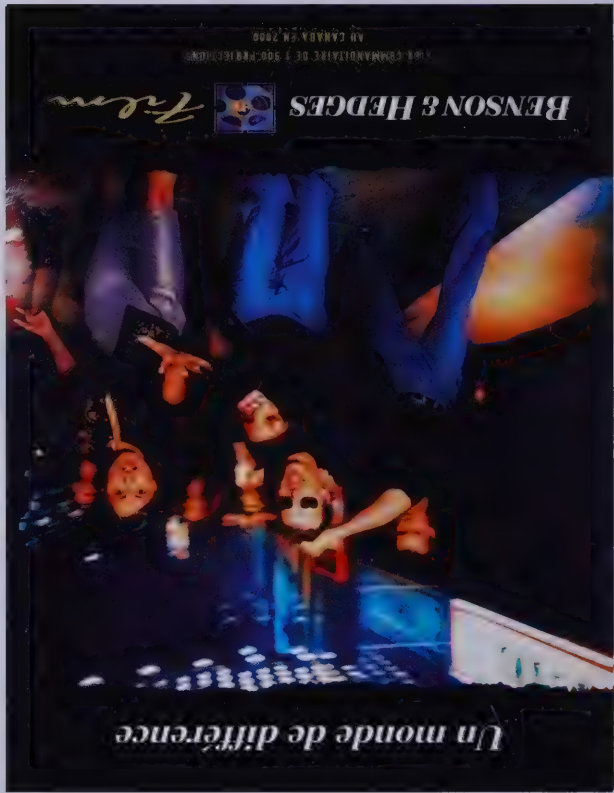


les provinces de l'Atlantique. Les Canadian Classics progressent dans l'Ouest et Craven A occupe une place secondaire en Ontario et au Québec. Quoiqu'en baisse, Rothmans reste la plus grande marque de RBH.

Le programme axé sur les bars, les brasseries et les boîtes de nuit est une des nouvelles initiatives de marketing les plus importantes. Il s'agit d'un nouveau circuit de distribution inexploité. Actuellement, la plupart de ces établissements tendent à s'approvisionner en produits concurrents, même s'ils n'ont pas d'accord d'exclusivité. RBH a choisi de prendre l'initiative pour obtenir des droits de distribution exclusifs dans ces établissements pour adultes. Elle prendra aussi des mesures stratégiques pour nouer des relations mutuellement avantageuses avec des entreprises choisies dans ce domaine, comme ce fut le cas avec les détaillants dans tout le Canada.

Pour accentuer sa stratégie fondée sur des relations durables et mutuellement avantageuses avec de grands acteurs du secteur de l'hôtellerie-restauration, RBH a acquis récemment les droits de commandite sur le programme « Advantage » de Molson. Ce programme a évolué au cours des six dernières années pour offrir des biens et des services au secteur des bars et de la restauration, tels que les services de retransmission par satellite et l'assurance à des taux préférentiels.

La mise au point de produits novateurs reste un important élément de la stratégie de commercialisation de RBH. Par exemple, elle a élargi les gammes de produits Benson & Hedges, Belvedere et Canadian Classics. Parmi les produits coupe fine, elle a lancé de nouveaux bâtonnets de tabac Rockport – portions



Stratégie

Marketing > Comme dans toute

entreprise de produits de consommation prospère, le marketing est crucial pour RBH. Le carcan de la réglementation de l'industrie du tabac a entraîné la

concentration des efforts ces dernières années sur les relations du personnel commercial avec les détaillants, les parrainages et les innovations dans les produits et les emballages. Pendant cette période, la part globale du marché de RBH est restée relative-

ment stable, même si certaines marques de cigarettes perdent du terrain. Les marques de RBH sont actuellement orientées vers les fumeurs adultes plus âgés. Pour séduire une plus grande part des fumeurs adultes, la direction concentre ses efforts sur ceux qui sont le plus susceptibles de changer de marque.

RBH portera aussi une attention particulière aux marques clés qui présentent un potentiel prometteur d'accroissement de leur part de marché. Elle se concentrera sur les moyens les plus efficaces de fournir des produits aux consommateurs adultes. Et elle



mettra au point une commercialisation plus judicieuse ainsi que de nouveaux produits qui répondent aux besoins cernés des consommateurs. RBH a commencé à réaffecter ses ressources de commercialisation à un nombre plus limité de grandes marques plus porteuses. À l'échelle nationale, la priorité va maintenant à Benson & Hedges. Sur le plan régional, Belvedere a déjà conquis une part importante dans

a motivé la décision de regrouper la production de trois installations aux usines de Québec et de Brampton (Ontario) et l'élimination des dédoublements dans le marketing, la vente et le soutien administratif.

Cette décision a entraîné une importante réduction du personnel et des économies permanentes non négligeables. Les efforts de compression des coûts se sont poursuivis pendant toutes les années 90, ramenant l'effectif total de RBH à moins de la moitié du nombre d'avant la fusion.

Il sera plus difficile de faire baisser encore davantage les coûts. Il faudra de l'imagination, une saine gestion et une concentration claire sur l'objectif

d'optimisation de la valeur pour les actionnaires. La direction est déterminée à progresser sur cette voie, comme en témoigne l'importante réduction récente du personnel

appointé.

La direction est sûre de pouvoir surmonter les difficultés et relever les défis de RBH. Les

pages qui suivent sont consacrées à ses

principales stratégies et aux programmes mis en œuvre pour accroître la part de marché, la rentabilité et la valeur pour les actionnaires.

Stratégie d'ensemble > La concentration de

RBH sur l'objectif d'augmentation de sa part de marché est essentielle. Elle inspire la quasi-totalité des décisions stratégiques et tactiques axées sur la concentration des ressources, des initiatives et des talents pour éviter la

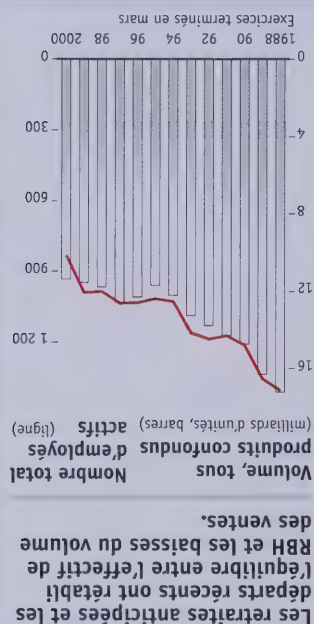
dispersion des efforts. RBH se concentre

désormais sur ses marques de base, sur les clients essentiels et sur les initiatives de

commercialisation créatives. Cette

orientation anime les stratégies d'exploitation dans toute la Société.

Au cours de la dernière année, RBH a supprimé 126 postes de salariés appointés et 20 postes horaires, versant pour 10,7 millions de dollars d'indemnités passées en charges en 1999-2000. Ces mesures radicales avaient pour objectif de rétablir l'équilibre entre la productivité de l'effectif appointé et le volume des ventes et de réduire les coûts d'exploitation futurs.



Stratégie

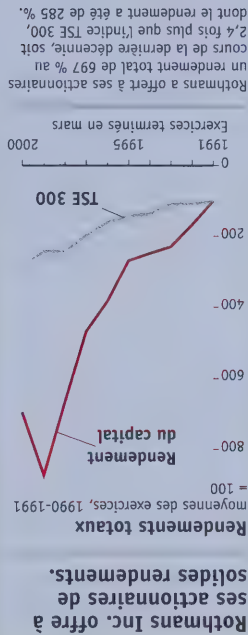
■ Rothmans Inc. a un palmarès de résultats financiers très impressionnants et de rendements supérieurs à long terme pour les actionnaires. Pour continuer d'améliorer la valeur pour les actionnaires, la société d'exploitation, RBH, doit accroître sa part de marché et comprimer ses coûts. Étant donné la situation de l'industrie du tabac parvenue à la pleine maturité, les contraintes imposées par l'État à sa capacité de communiquer avec la clientèle et le fait que beaucoup de réductions de coûts ont déjà été réalisées, ces objectifs représentent des défis de taille pour la direction, mais RBH est déterminée à les atteindre.

Position sur le marché > RBH offre une gamme de marques bien connues appréciées des consommateurs. Ensemble, nos marques occupent plus de 17 % du marché national des cigarettes. Néanmoins, ces marques sont au nombre de 10 et chacune a une part de marché relativement étroite. La clientèle de certaines d'entre elles prend de l'âge et sa part de marché a tendance à rétrécir.

Le principal concurrent de RBH, au contraire, détient plus de 70 % du marché des cigarettes et ses deux principales marques représentent à elles seules environ 60 % des ventes de toute l'industrie. Le cadre réglementaire qui interdit dans les faits la publicité des produits du tabac accroît la difficulté de convaincre les fumeurs de préférer les marques RBH et de lancer de nouveaux produits pour augmenter notre part de marché.

Cependant, RBH reste un concurrent important dans une industrie non cyclique aux caractéristiques fondamentales intéressantes : une demande des consommateurs relativement stable, des obstacles importants pour l'entrée de nouveaux concurrents sur le marché et des marges bénéficiaires élevées.

Encadrement des coûts > RBH a été fondée en 1986 à la suite de la fusion de Rothmans de Pall Mall Limited et de Benson & Hedges (Canada) Inc. Le rapprochement de ces deux fabricants canadiens combiné au fléchissement des ventes de l'industrie





Ronald F. Funk, Vice-président - Ventes

(nommé en 1994, né en 1956) > M. Funk est entré au service de Rothmans en 1979 en tant que représentant commercial et a progressé au sein du service commercial jusqu'à devenir directeur commercial national en 1990. Il détient un diplôme en administration des affaires du Sheridan College, avec une spécialisation en vente et en marketing.



Dennis W. Robertson, Vice-président - Finances et administration

(nommé en 1986, né en 1943) > M. Robertson est entré au service de Benson & Hedges (Canada) Inc. en 1969. Il a été promu au poste de contrôleur en 1978 et à celui de Vice-président - Finances, en 1982. M. Robertson a pris les responsabilités de directeur financier de Rothmans Inc. en 1987 et d'administrateur de Rothmans Inc. en 1990. Il est titulaire d'un baccalauréat en commerce de la Sir George Williams University et a obtenu son titre de CMA à l'Université Concordia.



Franco A. Salituro, Vice-président du Marketing - Cigarettes principales

(nommé en 1999, né en 1968) > M. Salituro est entré au service de RBH comme directeur de la planification stratégique et des études de marché en 1997 et a été nommé directeur - Marketing - Cigarettes principales en 1999. Il était conseiller en gestion chez Bain & Company de 1995 à 1997 et ingénieur des procédés et spécialiste des coûts chez IBM de 1991 à 1993. Il est titulaire d'un diplôme en organisation industrielle de la University of Toronto et d'une maîtrise en administration des affaires de la Harvard Business School.



Jean-Pierre Suys, Vice-président - Ressources humaines

(nommé en 1986, né en 1943) > M. Suys est entré au service de Benson & Hedges (Canada) Inc. en qualité de directeur du personnel et des relations industrielles en 1976. Il a occupé divers postes chez Kruger Pâtes et papiers Ltée de 1974 à 1976. M. Suys est titulaire d'une maîtrise en relations industrielles et d'un baccalauréat de sociologie de l'Université de Montréal.



Robert Verrall, Directeur général - Division des produits du tabac

(nommé en 2000, né en 1941) > M. Verrall est entré chez Rothmans en 1960 et a occupé divers postes pendant les 40 années passées au sein de l'entreprise. Il a été nommé directeur de la publicité en 1970 et en 1973, il est devenu responsable de toute la publicité, du marchandisage et des promotions à l'échelle nationale. Il a accédé aux fonctions de directeur national du Marketing de RBH en 1989 et en dirige la division des produits du tabac depuis 1990.

Direction

■ L'équipe de la haute direction de RBH apporte à ses fonctions un capital d'expérience de grandes profondeurs et richesses; ensemble, ses membres possèdent 187 années d'expérience dans l'industrie du tabac.



John R. Barnett, Président et Chef de la direction

(nommé en 1998, né en 1944) > M. Barnett est entré au service de RBH en qualité de président et de chef de la direction en 1998 et a été nommé président et chef de la direction de Rothmans Inc. en 1999. Il était président et chef de la direction des Brasseries Molson de 1995 à 1998 et président et chef de la direction de Molson Breweries U.S.A. Inc. de 1989 à 1995. Avant 1988, M. Barnett a occupé divers postes de haute direction chez Carling O'Keefe. Il est membre de l'Institut of Chartered Accountants de Londres, en Grande-Bretagne, et de l'Institut Canadien des Comptables Agréés.



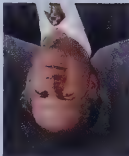
John F. Broen, Vice-président, Affaires de la Société et secrétaire général

(nommé en 1990, né en 1938) > M. Broen est entré au service de Benson & Hedges (Canada) Inc. en 1967 et a été nommé vice-président directeur en 1972. Il était vice-président de Philip Morris Asia-Pacific Inc. de 1975 à 1977 et président de Benson & Hedges de 1977 à 1978. Il a intégré RBH en 1978 et a occupé divers postes de vice-président avant d'assumer sa fonction actuelle. M. Broen est titulaire d'une maîtrise en administration des affaires de la University of Western Ontario et d'un diplôme en génie civil de la University of Alberta.



Robert J. Carew, Premier vice-président - Affaires juridiques et de la Société

(nommé en 1999, né en 1944) > M. Carew est administrateur de RBH depuis 1990 et de Rothmans Inc. depuis 1991. Avant sa nomination à son poste de cadre supérieur de RBH en 1999, il était associé du cabinet d'avocats Smith Lyons, de 1978 à 1999. M. Carew détient un baccalauréat en commerce et un baccalauréat en droit de la Queen's University ainsi qu'une maîtrise en droit de la Harvard University. M. Carew est entré au barreau de l'Ontario en 1973.



Warren H. Finlay, Vice-président - Exploitation, Tabac en feuilles et Recherche et Développement

(nommé en 2000, né en 1950) > M. Finlay est entré chez Rothmans en 1973 pour assumer des fonctions de responsabilité de l'assurance qualité et du contrôle des procédés. Il a occupé divers postes de cadre supérieur et a été nommé vice-président, Exploitation en 1988. Auparavant, M. Finlay avait été au service d'Emballages Domtar Ltée et d'Ontario Hydro. Il détient une maîtrise en administration des affaires de la University of Toronto et un diplôme en organisation industrielle du Ryerson Polytechnic Institute.

L'hon. William M. Kelly



Le président du conseil,

John R. Barnett



Le président et chef de la direction,

Nous sommes convaincus que le plan stratégique de RBH, bien exécuté par une équipe de direction forte et talentueuse, entraînera un accroissement de la part de marché, une augmentation des bénéfices et un

membres du personnel pour les efforts qu'ils ont déployés sans relâche pendant cette année riche en événements.

« Nous avons confiance en l'avenir de notre entreprise »

Perspectives > Les possibilités qui s'offrent à nous nous remplissent d'enthousiasme. Mais, nous sommes aussi réalistes et reconnaissons les défis que doit relever notre industrie. Néanmoins, nous pensons que l'éventail de marques et le savoir-faire en marketing de RBH lui permettront de conquérir une part de plus en plus grande du marché existant. Sa part de marché est solide, même si elle est modeste par rapport à ses principaux concurrents, si bien qu'elle a un potentiel de croissance considérable si elle parvient à intéresser les consommateurs des marques concurrentes.

renchérissement de la valeur à long terme pour les actionnaires. Nous avons confiance en l'avenir de notre entreprise. Pour conclure, nous aimerions remercier notre conseil d'administration qui nous a guidés à travers les changements importants de l'exercice écoulé. Nous sommes heureux d'accueillir un nouvel administrateur, Alan Hodge, qui pourra nous faire bénéficier de sa grande expérience. Au nom du conseil d'administration, nous offrons nos plus sincères remerciements à tous les

À nos actionnaires

de RBH dépendra largement de son aptitude à accroître le volume de ses ventes par l'acquisition de nouvelles parts de marché. Mais RBH accroîtra aussi sa rentabilité en élaguant soigneusement ses coûts. Elle a déjà absorbé les coûts de la modernisation de ses deux usines et est maintenant en mesure d'en récolter les fruits pendant de nombreuses années. RBH a aussi comprimé son effectif pour alléger ses coûts d'exploitation annuels et continuera de chercher d'autres possibilités d'atténuer ses charges, fidèle à son engagement à être concurrentielle et à augmenter sa productivité dans tout le pays.

« Optimiser la valeur à long terme pour les actionnaires »

Les deux premiers objectifs contribuent à la marche vers le troisième, le plus important : optimiser la valeur à long terme pour les actionnaires. La montée du cours de l'action et un dividende intéressant sont les principaux composants de cette valeur. De même, les actionnaires seront invités à approuver un programme d'intérêts-
sement qui fera converger davantage les

intérêts de la direction avec ceux de nos actionnaires. Pendant l'exercice 2000, le conseil d'administration a approuvé un programme qui permet de racheter des actions de Rothmans chaque fois que nous estimons que cela représente la meilleure utilisation de nos excédents de trésorerie.

Nous envisagerons aussi des acquisitions qui nous permettront de croître dans l'industrie du tabac.

« Nous nous efforcerons constamment d'améliorer encore notre rentabilité »

RBH tirera parti de ces possibilités en réaffectant ses ressources de marketing aux grandes marques qui jouissent du meilleur potentiel de croissance, à l'échelle nationale et dans des régions particulières. RBH s'efforce notamment de fidéliser les fumeurs adultes qui ne sont pas attachés à une marque précise. RBH a déjà lancé de nouvelles initiatives de commercialisation dans ce sens, qui comprennent l'obtention des droits de distribution exclusifs dans des bars et des boîtes de nuit choisis. RBH continuera aussi de commander de

- Stratégies de croissance >**
- RBH est déterminée à renforcer sa position déjà solide dans l'industrie du tabac. Pour cela, elle a fixé trois grands objectifs :
- Augmenter la part de marché en faisant adopter aux fumeurs adultes les marques vedettes de RBH.
 - Devenir encore plus rentables par la réduction des coûts et l'augmentation de la productivité.
 - Optimiser la valeur à long terme pour les actionnaires.

Premièrement, RBH augmentera sa part du marché. Entreprise de tabac responsable, elle tient à fournir des produits de qualité supérieure seulement aux adultes qui ont décidé de fumer. Bien que forte, la part de marché actuelle de 22 % qu'elle occupe lui donne des possibilités considérables d'expansion.

grands événements très courts – notamment l'International Benson & Hedges, la Benson & Hedges Symphony of Fire et les festivals des films du monde Benson & Hedges. Deuxièmement, nous nous efforcerons constamment d'améliorer encore notre rentabilité. RBH est en mesure d'augmenter légèrement ses prix sans affecter les habitudes de consommation. La capacité d'augmenter la rentabilité

À nos actionnaires

d'affaires a augmenté à 533,2 millions de dollars. Rothmans a continué de dégager une solide marge brute d'autofinancement. L'encaisse et les placements à court terme s'élevaient au 31 mars 2000 à 61,7 millions de dollars. Des dividendes de 1,00 \$ par action ont été versés pendant l'exercice 2000.

Industrie du tabac et cadre législatif > Rothmans Inc., à présent seule société ouverte du Canada exclusivement présente dans le secteur du tabac, évolue dans un environnement unique en son genre, caractérisé à la fois par des occasions à saisir et des défis à relever. Les possibilités qui s'offrent à elle sont un marché important et relativement stable. Environ six millions de Canadiens âgés de plus de dix-neuf ans – près d'un adulte sur quatre – fument. Rothmans partage ce marché avec deux concurrents et on ne prévoit pas l'arrivée de nouveaux concurrents sur le marché, en grande partie à cause du cadre législatif canadien.

« Un environnement unique en son genre, caractérisé à la fois par des occasions à saisir et des défis à relever »

Ce cadre est aussi pour RBH son plus important défi. Nous sommes soumis à des restrictions qui figurent parmi les plus rigoureuses au monde pour la vente et la promotion des produits du tabac. Notre industrie, qui a déjà eu gain de cause contre la loi antérieure sur les produits du tabac, conteste aujourd'hui la validité constitutionnelle de la loi fédérale actuelle, la Loi sur le tabac de 1997. Même si la loi limite injustement les efforts de commercialisation de RBH, cette dernière continuera de s'adapter à l'évolution de la réglementation tout en cherchant à renforcer efficacement sa compétitivité. Les volumes des ventes globaux de l'industrie poursuivront très vraisemblablement leur légère tendance à la baisse au cours des prochaines années, mais nous prévoyons néanmoins des augmentations du chiffre d'affaires qui, conjuguées à un encaissement ferme des coûts, nous permettront de réaliser des marges et des bénéfices plus élevés.

À nos actionnaires

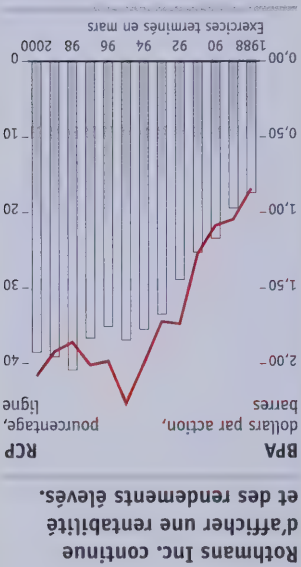
L'exercice 2000 a été une année à marquer d'une pierre blanche pour Rothmans Inc. Votre Société est maintenant sous contrôle canadien, avec un actionariat largement réparti, et représente un investissement beaucoup plus liquide. Davantage d'investisseurs peuvent maintenant bénéficier de notre éventail de marques, de nos résultats financiers impressionnants et des rendements supérieurs à long terme pour les actionnaires.

La transformation de Rothmans va bien au-delà des changements structurels entourant la cession de la participation de 71,2 % de British American Tobacco dans l'entreprise et le reclassement ultérieur de ses actions ordinaires. À tous les échelons, nous avons commencé à changer notre façon de penser et la manière dont nous entendons gérer l'entreprise. Notre indépendance nous donne la souplesse nécessaire pour suivre nos stratégies avec un objectif clair. Nous comptons être une société ouverte qui réagit plus vite, déterminée à améliorer à long terme l'avoir de nos actionnaires, en parfaite harmonie avec leurs besoins. La masse largement accrue d'informations destinées aux

actionnaires dans ce rapport annuel devrait confirmer cette intention.

Tout en procédant à cette métamorphose, RBH a atteint au cours de l'année d'importants objectifs financiers et opérationnels. Elle a d'abord entrayé la légère tendance à la baisse de sa part du marché global pendant l'exercice 2000 puis a légèrement augmenté sa part de 21,9 % à 22,0 %, pour revenir à un niveau proche de celui de 1995. Cette amélioration fait écho au changement de priorité concernant les marques et est soutenue par les nouvelles initiatives de commercialisation de RBH et l'évolution des produits coupe fine. L'objectif de bénéfice avant impôt de 187,7 millions de dollars, hormis les coûts ponctuels dus à la rationalisation, a été dépassé pendant l'exercice. Compte tenu de ces frais exceptionnels, le bénéfice net de l'exercice ressort à 106,7 millions de dollars comparativement à 107,0 millions en 1999. Le chiffre

Depuis la formation de RBH il y a douze ans, le bénéfice par action s'est accru à un rythme annuel composé de 6,8 %. Le rendement des capitaux propres s'est établi en moyenne à 33,6 % au cours de cette période et à 40,4 % pour les six dernières années.



Message du président du conseil

Conformément à nos règles, je dois quitter mes fonctions de président du conseil de votre Société en juillet 2000. Je le ferai avec grand regret. Au cours de ma carrière, j'ai siégé à de nombreux conseils de sociétés ouvertes, mais jamais je n'avais pu servir un meilleur groupe que Rothmans. Et j'inclus dans mon propos autant les membres du conseil et de la direction que le reste du personnel, à tous les échelons.

Je pars avec regret, mais je suis très heureux de vous annoncer que mon successeur sera Joe Heffernan qui, nous l'espérons, deviendra président du conseil de votre Société ainsi que de la société d'exploitation, Rothmans, Benson & Hedges Inc., après l'assemblée annuelle de cette année. M. Heffernan a eu une longue et remarquable carrière à divers échelons de la direction de la Société depuis 1977, qui a culminé avec son accession à la présidence en 1989. Dans mon rôle de président du conseil, j'ai particulièrement apprécié notre collaboration empreinte de sa part de qualités de dirigeant remarquables. En 1998, il a estimé qu'un changement à la direction serait indiqué étant donné les exigences de ses propres responsabilités internationales. Une fois de plus, il a prouvé son attachement à la Société en se mettant à la recherche d'un successeur qu'il a trouvé en la personne de John Barnett, devenu président et chef de la direction de RBH en novembre 1998 et président et chef de la direction de Rothmans Inc. en juin 1999. En très peu de temps, en lançant très vite de nouvelles initiatives, M. Barnett a prouvé que M. Heffernan avait fait un choix judicieux.

Aucun conseil ne peut remplir sa fonction de manière efficace sans être pleinement informé par la direction de l'orientation qu'elle entend donner à la Société et de la manière dont elle compte s'y prendre. Les relations entre votre conseil et la direction ont toujours été exemplaires. La rigueur et la clarté avec lesquelles le conseil a toujours été informé lui ont permis d'avoir une compréhension claire de cette entreprise. Le conseil a adopté une démarche qui lui permet de connaître les membres de l'équipe de la direction et il a pris l'habitude de se mettre à l'écoute des jeunes hommes et femmes qui gravissent les échelons et représentent la relève, la prochaine génération de cadres supérieurs.

Le conseil actuel sait combien il est important d'avoir une équipe de direction solide en place et de la soutenir de toutes les façons possibles, et il n'a jamais perdu de vue son obligation envers les actionnaires.

Voilà où nous en sommes, et je voudrais assurer aux actionnaires que leur Société se trouve en de très bonnes mains.



Sur la photo, de gauche à droite

Joe Heffernan

John Barnett

L'hon. William M. Kelly

Le président du conseil
1985 - 2000
L'hon. William M. Kelly

■ La Société d'exploitation de Rothmans Inc., Rothmans, Benson & Hedges Inc. (« RBH »), a dégagé un bénéfice net record de 112,8 millions de dollars au cours de l'exercice, compte non tenu des frais ponctuels d'indemnités associées à la compression de l'effectif appointé. Ce résultat représente une augmentation de 5,4 % sur les 107,0 millions de dollars de l'exercice précédent.

- Un reclassement d'actions par British American Tobacco p.l.c. (« BAT ») a transformé Rothmans Inc. de société sous contrôle étranger en société ouverte canadienne aux actions largement réparties dans le public. L'action de Rothmans a été fractionnée à raison de six pour une en février 2000. RBH a augmenté sa part du créneau canadien du tabac coupe fine à 54 % des ventes de toute l'industrie – dont elle a pris la tête.
- La croissance des produits coupe fine a largement compensé le recul des cigarettes, entraînant une augmentation modeste à 22 % de la part du marché toutes catégories confondues.
- RBH a profondément remanié sa stratégie de commercialisation pour se concentrer sur un nombre limité de marques au potentiel de croissance prometteur.
- Un important programme de réduction des coûts a été lancé dans toute la Société, marqué par une diminution de 126 salaires et des économies de 9,5 millions de dollars.
- RBH a mis au point des programmes d'intéressement pour la direction et le personnel afin de mieux faire concorder leurs intérêts avec ceux des actionnaires.

Exercice terminé le 31 mars (en milliers de dollars)

Résultats	Chiffre d'affaires, déduction faite des droits d'acise et des taxes	Bénéfice	2000			1999			1998		
			533 219 \$	63 457	532 883 \$	522 063 \$	67 564	392 887 \$	167 303	136 910	199 101
Situation financière	Actif total	Avoir des actionnaires	381 961 \$	349 502 \$	392 887 \$	392 887 \$	199 101	2,04 \$	1,92 \$	1,95 \$	2,04 \$
Par action	Bénéfice	Dividendes versés	1,00	3,83 *	1,00	6,02	1,00	5,06	4,14	5,06	6,02
Ratios	Rendement du capital total moyen investi	Rendement de l'actif moyen	49,4 %	57,2 %	59,1 %	59,1 %	59,1 %	41,7 %	38,4 %	41,7 %	37,2 %
			Ratio du fonds de roulement des actionnaires	2,2	2,0	2,8	2,8				

* comprend un dividende spécial de 2,83 \$ par action ordinaire en septembre 1998.

1. Rothmans Inc. Rapport annuel 2000

La Société

Rothmans Inc. est une Société ouverte

canadienne à capital

largement réparti dont

les actions ordinaires

sont inscrites à la cote

de la Bourse de Toronto

sous le symbole ROC.

Pour répondre aux

exigences du Tribunal de

la concurrence canadien

relatives à la fusion de

British American

Tobacco et de Rothmans

International, BAT a

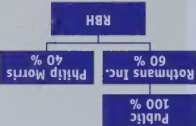
cédé sa participation de

71,2 % dans Rothmans

Inc. par un reclassement

d'actions le

11 février 2000.



• RAPPORT ANNUEL 2000 •

St Edmunds Inc.

